

# Moving ahead





1/min 100

10

20

5

25

18:09

22°C

AdBlue 0 1/2 1

L N H

# KENNZAHLEN

## Ertragslage

Mio. Euro

	2016	2015	2014	2013	2012
Umsatzerlöse	1.042,0	1.060,7	959,7	857,0	859,6
Bruttoergebnis	206,5	202,9	174,6	155,6	156,2
Bruttomarge in %	19,8	19,1	18,2	18,2	18,2
EBIT	78,4	81,6	56,7	49,3	46,8
EBIT-Marge in %	7,5	7,7	5,9	5,8	5,4
Bereinigtes EBIT	90,4	94,0	70,7	59,3	58,2
Bereinigte EBIT-Marge in %	8,7	8,9	7,4	6,9	6,8
Periodenergebnis	43,5	51,7	32,7	24,4	7,4
Bereinigtes Periodenergebnis	53,7	62,2	43,7	28,8	28,4
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	0,98	1,14	0,72	0,54	0,18
Bereinigtes Unverwässertes Ergebnis je Aktie	1,18	1,37	0,96	0,63	0,68
Dividende je Aktie	0,44 <sup>1</sup>	0,40	0,32	0,27	n. a.

## Vermögenslage

Mio. Euro

	2016	2015	2014	2013	2012
Bilanzsumme	1.014,7	888,5	645,2	536,4	536,7
Eigenkapital	305,6	287,8	248,6	222,2	197,9
Eigenkapitalquote in %	30,1	32,4	38,5	41,4	36,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	344,6	145,7	44,2	23,9	18,6
Nettoverschuldung	97,1	122,4	137,1	123,0	141,8
Net Working Capital	111,9	116,6	102,7	76,1	82,4
Net Working Capital in % vom Umsatz	11,1	12,0	10,9	9,4	10,2

## Finanzlage

Mio. Euro

	2016	2015	2014	2013	2012
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragssteuern	106,4	79,5	48,8	63,0	59,5
Cash Conversations Rate <sup>2</sup> in %	117,7	84,6	69,0	106,2	102,2
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	92,7	63,1	36,0	54,0	54,0
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	89,8	-139,1	-29,5	-23,5	-21,3
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-25,0	-28,1	-30,1	-23,2	-22,3
Free-Cashflow <sup>3</sup>	67,7	35,0	11,3	30,8	31,7

## Rendite

in %

	2016	2015	2014	2013	2012
Dividendenrendite	3,2	3,2	2,9	2,5	n. a.
Return on Capital Employed (ROCE) <sup>4</sup>	9,1	10,7	11,0	11,7	10,9

## Mitarbeiter

	2016	2015	2014	2013	2012
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	3.259	3.325	3.346	3.106	3.118
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	319,7	319,1	286,8	275,9	275,7

<sup>1</sup> Wird bei Jahreshauptversammlung 2017 vorgeschlagen

<sup>2</sup> Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragssteuern dividiert durch das bereinigte EBIT

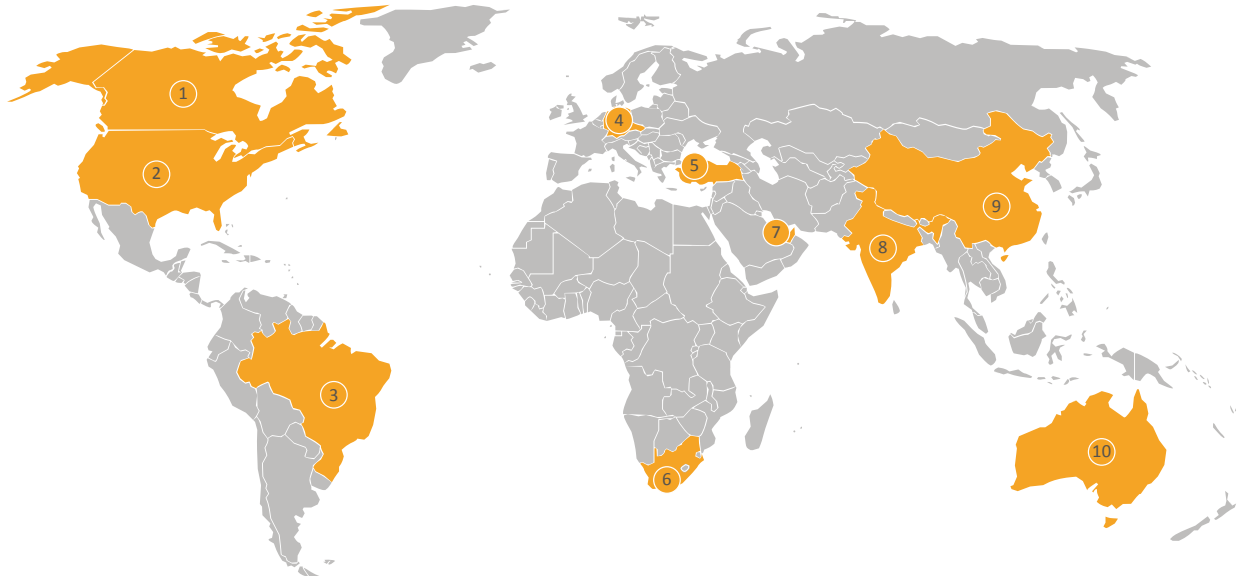
<sup>3</sup> Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

<sup>4</sup> ROCE=EBIT/(Bilanzsumme-kurzfristige Verbindlichkeiten)



## SAF-HOLLAND Produktionsstandorte

---



**1 KANADA**  
Woodstock

**2 USA**  
Dumas  
Holland  
Muskegon  
Warrenton North  
Warrenton South  
Wylie

**3 BRASILIEN**  
Alvorada  
Jaguariúna

**4 DEUTSCHLAND**  
Frauengrund  
Keilberg  
Singen

**5 TÜRKEI**  
Düzce-Istanbul

**6 SÜDAFRIKA**  
Johannesburg

**7 VEREINIGTE  
ARABISCHE EMIRATE**  
Dubai

**8 INDIEN**  
Chennai

**9 CHINA**  
Baotou  
Xiamen

**10 AUSTRALIEN**  
Melton

MAGAZIN 2016 SAF-HOLLAND

# Moving ahead



## PROFIL

# 6 Kontinente

## 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen

Unser zuverlässiges Netzwerk aus rund 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen stellt weltweit die schnelle Ersatzteilversorgung für unsere Endkunden sicher.

Nach dem Zusammenschluss von SAF in Europa und Holland in den USA im Jahr 2006 sind wir als SAF-HOLLAND auf sechs Kontinenten aktiv.

## 1.042,0 Mio. Euro

Mit 1.042,0 Mio. Euro Umsatz im Jahr 2016 zählen wir zu den führenden Herstellern fahrwerksbezogener Baugruppen und Komponenten für Trailer, Lkw, Busse und Campingfahrzeuge.

# 19 Produktionsstätten

Traditionell liegt ein Großteil unserer Produktionsstätten in Nordamerika und Europa.

## 3.259 Mitarbeiter

Über 3.000 Mitarbeiter machen SAF-HOLLAND heute zu einem der größten Zulieferer für die Nutzfahrzeugindustrie.

SAF-HOLLAND ist der größte unabhängige börsennotierte Zulieferer für Nutzfahrzeuge in Europa. Wir entwickeln Lösungen für die globale Truck-, Trailer- und Busindustrie. Mit unseren innovativen Komponenten und Systemen tragen wir zum weltweiten Erfolg unserer Kunden bei. In der Erstausrüstung beliefern wir die großen Truck-, Trailer- und Busersteller. Und über unser umfassendes, globales Ersatzteil- und Servicenetzwerk stellen wir die schnelle Versorgung unserer Kunden mit Ersatzteilen sicher. Als einer von nur wenigen Zulieferern in unserer Industrie sind wir international breit aufgestellt – und in fast allen Märkten weltweit präsent.

**„Ob durch Wachstum aus eigener Kraft mit neuen Produkten und Dienstleistungen, den Aufbau neuer Standorte in wichtigen Zukunftsmärkten oder gezielte antizyklische Zukäufe: Wir haben 2016 die Weichen gestellt, um die Wachstumsziele unserer ‚Strategie 2020‘ vorzubereiten und umzusetzen. Die neue, an den regionalen Kundenbedürfnissen ausgerichtete Organisation ermöglicht es uns, noch besser von der weltweit wachsenden Transportnachfrage zu profitieren. Uns permanent weiterzuentwickeln bei dem, was wir am besten können, ohne den Fokus zu verlieren, das ist unser Anspruch.“**

Detlef Borghardt, Chief Executive Officer (CEO)



DEUTSCHLAND

## 04 Sprungbrett

Ein Gespräch mit CEO Detlef Borghardt über die Umsetzung der „Strategie 2020“.

TÜRKEI/ISTANBUL

## 08 Morgenland

Ein neues Werk als Basis für künftiges Geschäft im Nahen und Mittleren Osten.

DEUTSCHLAND

## 14 Extra-Schub

Eine angetriebene Achse für Auflieger erhält die Auszeichnung „Trailer Innovation 2017“.







USA/CHATTANOOGA

# 18 Drehscheibe

1.800 Trailer von U.S. Xpress haben künftig Achssysteme mit Scheibenbremsen an Bord.

BRASILIEN/ALVORADA

# 24 Aufbruchstimmung

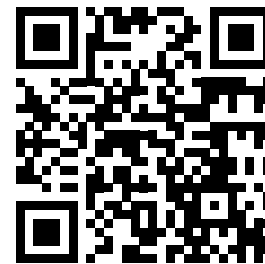
Durch den Kauf von KLL weitet SAF-HOLLAND sein Portfolio für Südamerika aus.

WELTWEIT

# 30 Zukunftsmacher

Mitarbeiter von SAF-HOLLAND treiben die Digitalisierung voran.

Erstmalig finden Sie unseren Geschäftsbericht auch online unter: [gb2016.corporate.safholland.com](http://gb2016.corporate.safholland.com)





# Sprungbrett

## Herr Borghardt, wohin brechen Sie gerade auf?

Ich fliege direkt nach unserem Gespräch zu unserer Niederlassung in Peking. Sie wissen, dass wir uns vorgenommen haben, auch außerhalb unserer bisherigen Kernmärkte Europa und Nordamerika stark zu wachsen. Für den CEO heißt das auch: Immer wieder vor Ort zu sein und mit Kunden und Geschäftspartnern zu sprechen. Trotz aller modernen Kommunikationsmittel braucht es dafür die persönliche Begegnung.

## Wachstum steht im Zentrum Ihrer „Strategie 2020“. Wie weit sind Sie damit im Lauf des Jahres 2016 gekommen?

Im Jahr 2016 konnten wir unseren Umsatz in einem ziemlich schwierigen Marktumfeld konstant halten. Das hat in der Branche kaum einer geschafft. Allein der für uns sehr wichtige nordamerikanische Markt ging um mehr als 30 % bei Trucks und um fast 10 % bei Trailern zurück. Diesen Einbruch konnten wir allerdings durch eine sehr positive Entwicklung in Europa weitgehend kompensieren. Die Entwicklung in einigen nicht unbedeutenden Märkten wie Brasilien, China oder Russland verlief ebenfalls sehr bescheiden. Aber, und das ist entscheidend für unsere Chancen und das zukünftige Wachstum: Wir konnten im Jahr 2016 in einigen Regionen die Weichen für die Umsetzung der „Strategie 2020“ stellen.

## Was wurde 2016 konkret erreicht?

Unser Wachstumsziel basiert auf einer regional differenzierten Strategie. Daher kann man diese Frage nur Region für Region beantworten. Beginnen wir in Europa. Hier haben wir mit dem Aufbau des neuen Werks in Düzce in der Türkei neue Kapazitäten geschaffen. Damit können wir nicht nur flexibler auf Auftragspitzen in Europa reagieren, sondern vor allem

Ertragsstarkes Wachstum mit Fokus auf neuen Regionen – das ist das wichtigste Ziel der „Strategie 2020“ von SAF-HOLLAND. Am Flughafen Frankfurt erläutert CEO Detlef Borghardt, wo das Unternehmen bei der Umsetzung der Strategie steht und wie die nächsten Schritte aussehen.

auch die sich entwickelnden regionalen Märkte in der Türkei, im Nahen Osten und in Nordafrika besser bedienen, wo wir einige wichtige Großkunden gewonnen haben. Das wird bereits im Jahr 2017 für erste zusätzliche Umsätze sorgen. In Nordamerika wird der Markt hingegen auch 2017 noch schwierig bleiben. Darauf reagieren wir mit dem Ausbau struktureller Wachstumstreiber, indem wir die Wertschöpfung je Fahrzeug steigern – wir sprechen von „content per vehicle“.

## Was genau ist damit gemeint?

Wir liefern immer häufiger nicht nur die Achse, sondern das applizierte Gesamtsystem, bestehend vor allem aus Achse, Radkopf und Federungssystem einschließlich der Bremse. Bislang haben unsere US-Kunden diese Komponenten überwiegend einzeln eingekauft. Doch der Systemansatz bringt unseren Kunden große Vorteile, nicht nur in der Montage, sondern auch im Service. Gleichzeitig steigern wir unseren Wertschöpfungsumfang je Fahrzeug um bis zu 50 %. Der 2016 gewonnene Auftrag von U.S. Xpress hat für den gesamten Markt eine Signalwirkung. Wir statten in diesem Fall 1.800 Trailer mit einem integrierten Achs- und Federungssystem einschließlich neuer Scheibenbremse aus. Die Umstellung auf diese besonders leistungsfähige Bremsentechnik





## „Jetzt haben die Regionen eine Stimme. Das führt dazu, dass wir bessere Entscheidungen treffen, wenn es um die Wachstumsmärkte geht.“

Detlef Borghardt, Chief Executive Officer (CEO)

läuft jetzt auch in den USA an. In Europa liefern wir heute über 80 % unserer Achssysteme mit Scheibenbremstechnologie aus.

### Was würde der Rückgang des Freihandels, insbesondere in den USA, für den Erfolg von SAF-HOLLAND bedeuten?

Weniger Freihandel würde bedeuten, dass ein geringerer Transportanteil auf den Seeweg entfällt. Wenn mehr im Land produziert würde, steigt die Transportnachfrage auf dem Landweg – das käme uns sogar zugute. Wir selbst wären von Handelsschranken übrigens kaum betroffen: Wir produzieren ohnehin in unseren Absatzregionen und kaufen dort auch alle wesentlichen Zulieferteile ein. Gerade in den USA wird SAF-HOLLAND zumeist als US-Unternehmen verstanden. Da bin ich also gelassen.

### In den Stammmärkten Europa und USA können Sie also mit organischem Wachstum viel erreichen. Doch im Rest der Welt helfen nur Zukäufe, oder?

Moment mal. Lassen Sie uns festhalten, dass wir unser Produktportfolio in vielen Regionen außerhalb unserer Kernmärkte deutlich ausgebaut haben und jetzt die richtigen Produkte für diese Märkte anbieten können. Eine Voraussetzung dafür war, dass wir die lokalen Entwicklungsmannschaften verstärkt haben – so haben wir jetzt beispielsweise in China ein eigenes Test Center. In Summe bin ich davon überzeugt, dass wir mit dieser Vorgehensweise unser organisches Wachstumsziel – 1,25 Mrd. Euro Umsatz im Jahr 2020 – erreichen werden.

### Reden wir aber trotzdem über Akquisitionen. Da mussten Sie im vergangenen Jahr bei Haldex eine Niederlage hinnehmen.

Überhaupt nicht. Wir hatten eine mögliche Übernahme sehr gut vorbereitet und auch genau ausgerechnet, was uns das kosten darf: 94,42 Schwedische Kronen je Haldex-Aktie wären ein fairer Preis gewesen. Als sich dann ein Bietergefecht abzeichnete, haben wir sofort gesagt: Das machen wir nicht, wir gehen mit dem Geld unserer Aktionäre vernünftig um und wahren Finanzdisziplin. Insofern haben wir den Raum mit erhobenen Schultern verlassen. Gleichzeitig haben wir Erfahrungen gesammelt, die Prozesse intern eingeschliffen und besitzen jetzt eine Art Blaupause für künftige größere M&A-Aktivitäten.

### Wie sieht denn Ihre M&A-Strategie aus?

M&A ist bei uns an und für sich keine eigenständige Strategie. Wir haben eine Strategie, die wir, wenn sich die Gelegenheit bietet, durch Zukäufe schneller umsetzen wollen. Dazu haben wir in einer Matrix acht Produktlinien und acht Regionen definiert, in denen wir aktiv wachsen wollen – das macht in Summe 64 Felder. Wo wir durch organisches Wachstum allein nicht stark oder schnell genug sind, denken wir auch über Zukäufe nach. Aber dabei lassen wir uns nicht hetzen. Eine Akquisition muss sich auch auszahlen.

### So ist auch die Akquisition von KLL in Brasilien einzuordnen?

Genau. Wir haben hier antizyklisch gehandelt. Mit dem Federungsspezialisten KLL komplettieren wir unser Portfolio im südamerikanischen Markt, der sich im Trailergeschäft gerade von mechanischen Federungen hin zur Luftfederung entwickelt. Gleichzeitig ergänzt KLL unser Produktangebot im Truck- und Busbereich. Das Unternehmen hat die richtigen Produkte, brauchte aber aufgrund der seit Jahren andauernden Marktschwäche in Brasilien einen starken Partner. Und hier kamen wir ins Spiel und letztlich auch zum Zuge.



**Für diesen globalen Ausbau haben Sie sich Anfang 2016 sogar eine neue Unternehmensorganisation gegeben, die sich nicht mehr an Produktbereichen, sondern an Regionen orientiert. Hat sich dieses Prinzip bewährt?**

In Summe bin ich damit sehr zufrieden. Jetzt haben die Regionen eine Stimme. Das führt dazu, dass wir bessere Entscheidungen treffen, wenn es um die Wachstumsmärkte geht. Ich zum Beispiel bin viel in Asien unterwegs, aber es macht einen Unterschied, ob man von außen kommt oder langjährige Erfahrung vor Ort hat. Durch die neue Struktur sind wir deutlich schneller geworden und konnten Anzahl und Intensität der Kundenkontakte steigern. Gleichzeitig haben wir das Silodenken der Bereiche überwinden können und profitieren stark von übergreifenden Strukturen im Einkauf und Engineering.

**Was haben Sie denn persönlich dazugelernt, seit Sie für die Region Asien-Pazifik und damit auch für den wichtigen chinesischen Markt verantwortlich sind?**

Ich habe gelernt, dass es in China neben dem Volumensegment, in dem vorrangig der Preis zählt, ein wachsendes Premiumsegment gibt, bei den Fahrzeugherstellern genauso wie bei den Speditionen. Deren Anspruch ist, ähnlich wie bei uns, das leichteste, sicherste, beste System zu bekommen. In dem Maß, wie sich der Markt segmentiert, müssen wir das natürlich auch mit unserem Produktangebot tun. Und hier sehen wir auch unsere Stärken.

**Wie halten Sie das Unternehmen denn trotz der Regionalstruktur als globale Einheit zusammen?**

Wir haben gleichzeitig gezielt Funktionen globalisiert, zum Beispiel den Einkauf. Daraus ergeben sich Synergien, die teilweise bereits 2016 im Ergebnis sichtbar sind. Auch andere Funktionen wie Produktion und Qualitätssicherung arbeiten jetzt global. Aber: Unsere Kundenstruktur besteht aus hunderten von Unternehmen, die vorwiegend regional tätig sind. Unsere Stärke ist die Vielfalt, das heißt im Engineering zahlreiche spezifische Kundenapplikationen zu entwickeln, mit denen wir auch sehr individuelle Kundenwünsche erfüllen. Insofern erweitern wir unseren Baukasten in Zukunft eher noch.

**Auf der IAA Nutzfahrzeuge stand das Thema Digitalisierung ganz oben auf der Agenda. Ein vorübergehender Hype?**

Ganz sicher nicht. Die Digitalisierung wird in der Transportbranche rasch voranschreiten und sich auch nicht mehr umdrehen lassen. Für uns bedeutet das zunächst einmal, dass wir unsere mechanischen Komponenten mit vernetzter Sensorik ausstatten müssen. Ein Beispiel dafür sind Assistenten für Sattelkupplungen für den US-Markt, die dem Fahrer opto-elektronisch signalisieren, wenn der Auflieger nicht richtig eingekuppelt ist. Künftig geht das aber viel weiter: Wenn wir beispielsweise den drohenden Verschleiß von Komponenten rechtzeitig vorhersagen können, sind wir in der Lage, unser gesamtes Servicenetz optimal zu steuern und bieten mit unseren Daten wertvollen Zusatznutzen. Und wir tragen entscheidend dazu bei, die Gesamtbetriebskosten der Spediteure zu senken – das ist der Erfolgsfaktor schlechthin im Transportgewerbe.

**Herr Borghardt, danke für das Gespräch – und jetzt einen guten Flug!**



CEO Detlef Borghardt beim Kunden:  
Das persönliche Gespräch zählt

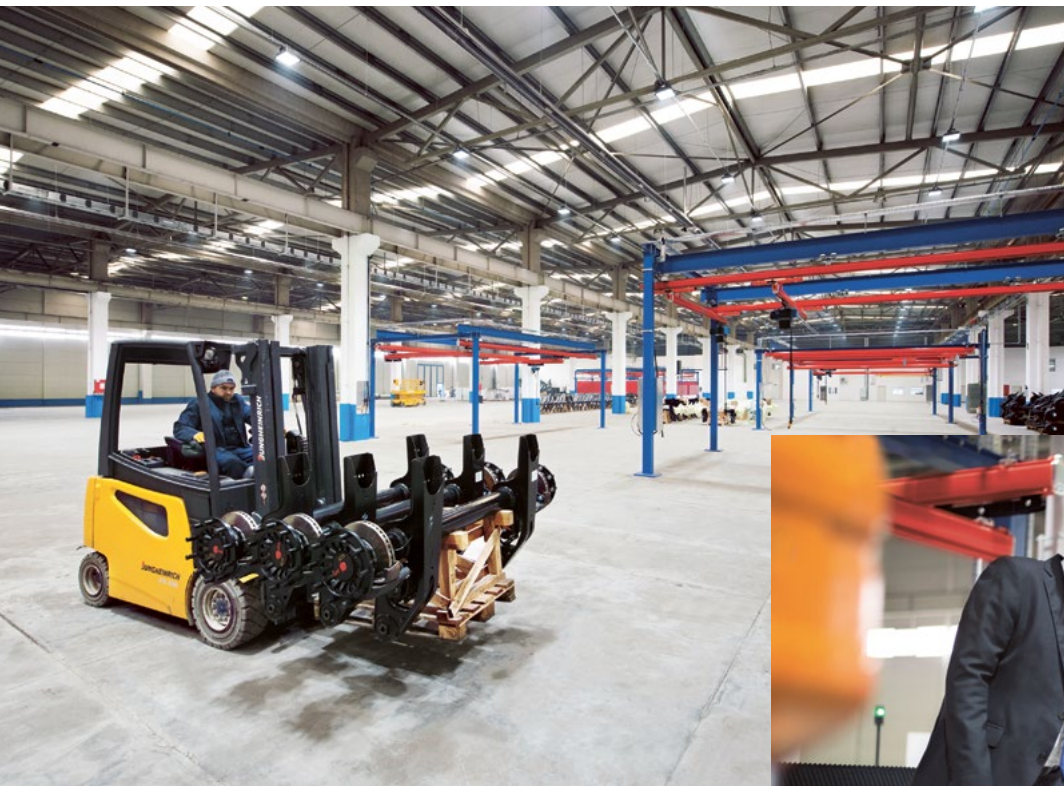
# Morgen- land





Im türkischen Düzce, zwischen den Metropolen Ankara und Istanbul gelegen, entstand 2016 das neueste Werk von SAF-HOLLAND. Damit schafft der Zulieferer die Voraussetzung für das in der „Strategie 2020“ formulierte Ziel, vom künftigen Wachstum der Transportindustrie in neuen aufstrebenden Ländermärkten zu profitieren. Trotz der derzeit fordernden Situation und ausgeprägteren Marktschwankungen auf einigen Regionalmärkten des Nahen und Mittleren Ostens, bieten sich in der bevölkerungsreichen Region interessante Perspektiven, auf die es sich vorzubereiten gilt.





Im neuen Werk  
Produktionsanlauf nach  
nur einem Jahr



Türkei-Geschäftsführer Bilal Azizoglu  
Keine Probleme, qualifizierte Mitarbeiter zu finden



DÜZCE-INSTANBUL  
Türkei  
Produktionsstätte

Haselnussplantagen, so weit das Auge reicht. Drei von vier Haselnüssen, die auf der Welt geerntet werden, stammen aus der Türkei. Die Region um die Stadt Düzce, zehn Kilometer vom Schwarzen Meer entfernt, im Sommer sehr warm, im Winter frostig kalt, gehört zu den bevorzugten Anbaugebieten. Doch nicht das Klima, sondern die strategisch günstige Lage auf halber Strecke zwischen Ankara und Istanbul hat Bilal Azizoglu hierher geführt. Denn unter seiner Regie entstand im Jahr 2016 hier, direkt an der Verkehrsader gelegen, das

erste Werk von SAF-HOLLAND in der Türkei, das im ersten Quartal 2017 bereits die Serienproduktion aufnimmt. Bis 2018 sollen 35.000 Achssysteme pro Jahr das Werk verlassen.

SAF-HOLLAND investiert damit in einen wachsenden Markt. Seit der Jahrtausendwende hat sich die Türkei zu einem der vitalsten Produktionszentren für die europäische Nutzfahrzeugindustrie entwickelt. Zuerst kamen die Hersteller von Omnibussen, deren Endmontage aufgrund der individuellen Ausstattung sehr arbeitsintensiv ist. Mittlerweile werden auch schwere Nutzfahrzeuge und die zugehörigen Trailer immer häufiger in der Türkei gefertigt. Im bisherigen Rekordjahr 2015 verließen 275.000 Nutzfahrzeuge die Fabriken, hinzu kamen rund 25.000 Trailer. „Der türkische Staat hat in den letzten zehn Jahren massiv in die Infrastruktur investiert“,



## „Die Türkei ist für Europa die Brücke in den Nahen und Mittleren Osten.“

Bilal Azizoglu, Geschäftsführer SAF-HOLLAND in der Türkei

begründet Azizoglu die Investitionsentscheidungen seiner Kunden. „Ob Kommunikationsnetze oder Autobahnen, durch das ganze Land ging ein Modernisierungsschub.“ Doch die guten Randbedingungen, zu denen auch eine gezielte Förderung durch das Wirtschaftsministerium gehört, sind nur ein Aspekt. „Die Türkei ist für Europa die Brücke in den Nahen und Mittleren Osten“, sagt Azizoglu. Das betrifft vor allem die Fahrzeughersteller in der Erstausrüstung: Von hier aus beliefern sie beispielsweise die arabische Halbinsel, die bis 2015 einen Bauboom erlebte, der eine entsprechend hohe Nachfrage nach schweren Nutzfahrzeugen mit sich brachte. Für die Zukunft könnte der iranische Markt eine größer werdende Rolle spielen. „Natürlich hängt das Wachstum im Iran auch von der weiteren politischen Entwicklung ab“, sagt Azizoglu. „Doch das Aufholpotenzial, das dieses Land mit mehr als 75 Millionen Einwohnern besitzt, ist gewaltig.“ Das zeigen auch die Zahlen der Weltbank, die dort für 2017 mit einem Wirtschaftswachstum von 4,6% rechnet. Der Fünf-Jahres-Plan der iranischen Regierung weist sogar ein jährliches Wachstumsziel von 8% aus. Eine internationale Drehscheibe stellt die Türkei aber auch für die Transportbranche dar. „Hier werden beispielsweise Nahrungsmittel für die gesamte Region produziert“, erläutert Azizoglu. „Die müssen natürlich transportiert

werden – idealerweise auf dem Landweg.“ Momentan allerdings darbt das Gewerbe, der Krieg in Syrien versperrt eine der wichtigsten Routen. „Auch das ist nur eine Frage der Zeit“, zeigt sich Azizoglu optimistisch.

Keine Zeit ließ sich hingegen SAF-HOLLAND mit dem Aufbau des neuen Werks, der nur rund ein Jahr in Anspruch nahm. „Wir Türken sind schnell und pragmatisch“, sagt Azizoglu, der selbst in Schleswig-Holstein geboren wurde und später in Ankara studierte. Es war aber nicht nur eine Mentalitätsfrage, sondern auch die gute Zusammenarbeit zwischen dem Stammsitz in Bessenbach und den Kollegen vor Ort, die rasches Handeln ermöglichte. „Wir konnten das komplette Produktionskonzept per Copy-and-paste übertragen“, erläutert Arne Jörn, der als Chief Operating Officer für das weltweite Produktionssystem von SAF-HOLLAND verantwortlich ist. Die Maschinen und Anlagen für Düzce wurden neu beschafft und in Deutschland für den Produktionseinsatz konfiguriert. Erfahrene Mitarbeiter aus Bessenbach, teilweise selbst türkischer Herkunft, helfen bei der Einrichtung im neuen Werk – und bei der Schulung neuer

**Kundendialog**

Die Türkei hat sich zu einem Zentrum der Nutzfahrzeugindustrie entwickelt

Mitarbeiter, die zum Teil wiederum zeitweise in den Spessart geschickt werden. Die Projektleitung teilten sich Jörn und Azizoglu, jede Woche besprachen sie alle offenen Punkte bis ins Detail, bis hin zur Sanierung der angemieteten drei Jahre alten Werkshalle, die zunächst nicht alle Anforderungen von SAF-HOLLAND erfüllte. Eine der größten Herausforderungen war ein Prozessschritt, der in Deutschland in die Achsfertigung integriert ist: die katholische Tauchlackierung, die die Grundlage für den Korrosionsschutz bildet. Da die dafür benötigten Anlagen relativ viel Kapital binden, hätte sich eine Duplizierung des Prozesses in Düzce nicht gelohnt. Nach gemeinsamer Suche fand sich schließlich ein geeigneter Dienstleister in der Region.

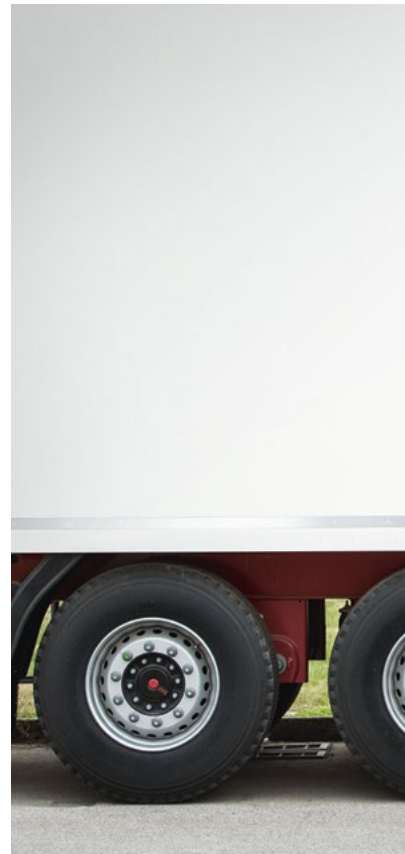
Mitarbeiter zu finden, war hingegen keine allzu schwere Aufgabe. „In der Türkei wird die Nutzfahrzeugindustrie als wachsende Zukunftsbranche betrachtet“, erläutert Azizoglu. „Als multinationales Unternehmen ist SAF-HOLLAND für Arbeitnehmer besonders interessant.“ Bereits eine Woche nach der

## „Wir konnten das komplette Produktionskonzept per Copy-and-paste übertragen.“

Arne Jörn, Chief Operating Officer von SAF-HOLLAND

ersten Online-Ausschreibung lagen 150 Bewerbungen vor – nicht alle waren geeignet, doch nach einem strengen Auswahlprozess war die Startmannschaft bald beisammen. Für Schlüsselpositionen, etwa in der Produktionsleitung oder im Qualitätsmanagement, konnten erfahrene Personen aus der Automobilindustrie gewonnen werden.

Bei den türkischen Kunden hat es sich bereits herumgesprochen, dass SAF-HOLLAND nun auch vor Ort fertigt. „Die erste Reaktion war immer: Ab wann könnt ihr liefern?“, berichtet Azizoglu. Durch die kürzeren Transportwege steigt die Lieferflexibilität erheblich, gerade im Trailergeschäft ein wichtiger Vorteil. Vergingen früher zwischen Bestelleingang in Bessenbach und Auslieferung in die Türkei zwei bis drei Wochen, so soll die Zeit nun auf zwei bis drei Tage sinken. „Zudem gewinnen wir insgesamt Kapazität für den europäischen Markt und können so die Lieferzeiten auch für unsere europäischen Kunden reduzieren“, ergänzt Jörn. Auch das Servicegeschäft mit den türkischen Kunden profitiert vom neuen Standort, der mit einer bebauten Gesamtfläche von etwa 1,3 Hektar deutlich mehr Platz bietet als der bisherige Standort in Istanbul. Das Aftermarket-





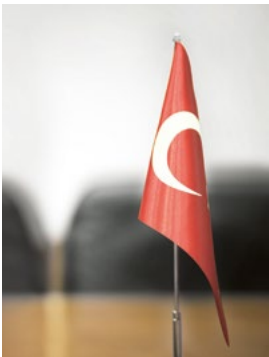
Das neue Werk:

# 35.000 Achsen

im Jahr sollen zukünftig das Werk in Düzce verlassen.

# 2-3 Tage

Lieferzeit erhöhen die Flexibilität für regionale Kunden.



**Schneller liefern**

Auch die Teile für das Ersatzteilgeschäft kommen künftig aus Düzce

Lager ist bereits an den neuen Standort umgezogen. „Auch hier können wir künftig noch flexibler auf Kundenanfragen reagieren“, verspricht Azizoglu.

Waren es einst sagenhafte Schätze, die das osmanische Reich zum Handelszentrum der Welt machten, so will die Türkei heute die Brücke für den Warenaustausch zwischen Europa und dem Nahen und Mittleren Osten werden. Ob Gold, Maschinenteile oder auch nur Haselnüsse: Gemeinsam ist allen Waren, dass sie transportiert werden müssen. Auf Achse natürlich. Gute Voraussetzungen für das neue Werk von SAF-HOLLAND.



# EXTRA-SCHUB SAF TRAK

Nur

# 200kg

Mehrgewicht durch den Antrieb. Der Achsantrieb fällt kaum ins Gewicht, weil er auf bereits bestehender Fahrwerktechnik von SAF-HOLLAND aufbaut.

Der Ausbau der Marktanteile bei Achs- und Federungssystemen für Trailer spielt in der „Strategie 2020“ eine entscheidende Rolle. Im Kernmarkt Europa setzt SAF-HOLLAND dabei auch auf Wachstum durch Innovation und neue Lösungen für spezielle Anforderungen. 2016 hat der Achsenspezialist erstmals eine hydraulisch angetriebene Trailerachse entwickelt. Sattelkipper, die häufig in unwegsamem Gelände unterwegs sind, gewinnen dadurch deutlich an Traktion, die sonst nur mit Hilfe teurer Allradzugmaschinen erreicht werden kann.

Im Inneren der Räder sorgt ein kompakter Hydraulikmotor für zusätzlichen Schub, in diesem Fall auf der hintersten Trailerachse.





Auf ca.

# 10 km/h

Geschwindigkeit ist die Anfahrhilfe aktuell ausgelegt. Dann schaltet der Antrieb ab und eine Freilauffunktion minimiert die Schleppverluste der Hydraulikmotoren. Derzeit arbeiten die Entwickler von SAF-HOLLAND daran, die Grenzgeschwindigkeit in Abhängigkeit von den Systemkomponenten zu optimieren.

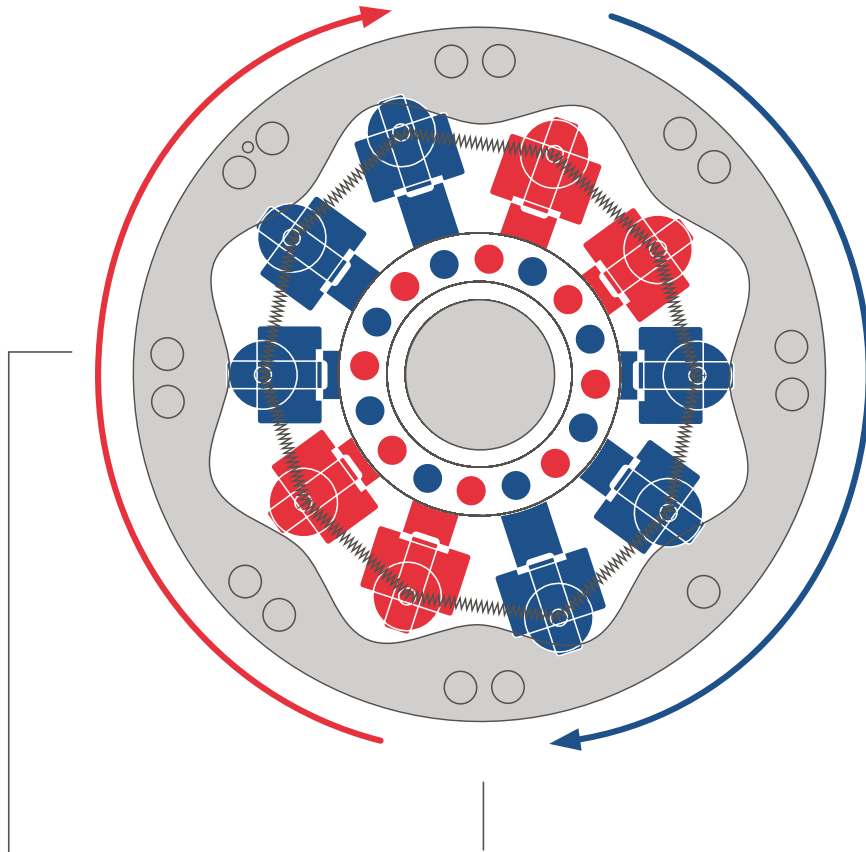
## Energie aus der Zugmaschine für den Trailer

SAF TRAK nutzt die vorhandene hydraulische Leistung, die ohnehin für den Kippstempel bereitgehalten wird, für den Zusatzantrieb.



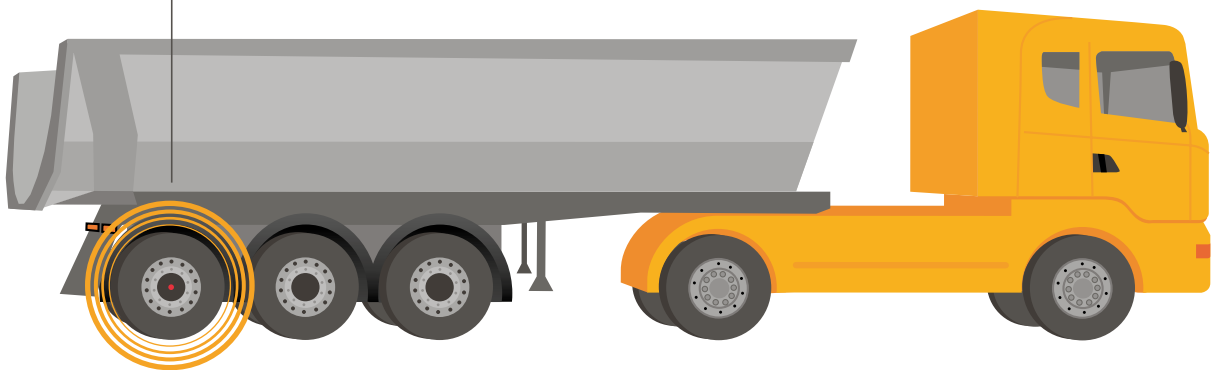
Über einen bedienungsfreundlichen Schalter im Führerhaus kann der Fahrer die Anfahrhilfe direkt ein- und ausschalten.





**So funktioniert der Hydraulikmotor.**

Bei dem Radialkolbenmotor treibt der hydraulische Druck die Kolben an, die nach außen gerichtet auf eine speziell geformte Lauffläche einwirken. Dadurch bringen die Kolben den Motor in Rotation.



Die Hydraulikmotoren sind im Inneren der Räder verbaut, in der Regel auf der hintersten Achse des Trailers. Ist der Sattelkipper voll beladen, dann lastet auf dieser Achse besonders viel Gewicht. Dadurch kann der Trailerantrieb das gesamte Fahrzeug anschieben, um eine Steigung zu bewältigen oder um es aus schlammigem Untergrund zu befreien.

## „Bei der Entwicklung des neuen Trailerantriebs konnten unsere Ingenieure auf den Erfahrungen aufbauen, die wir bereits mit hydraulisch angetriebenen Pendelachsen für Spezialfahrzeuge gemacht haben.“

Dr. Stefan Wallmeier, Vice President Engineering von SAF-HOLLAND

Eine Kiesgrube im Spessart. Es ist Herbst, Nieselregen zieht über das Land, der Boden ist aufgeweicht. Eine Gruppe von Ingenieuren beobachtet einen Sattelkipper, der eine leichte Steigung hochfährt. Die Antriebsachse der Zugmaschine beginnt durchzudrehen, das Fahrzeug wird langsamer, bleibt schließlich stecken. „Normalerweise muss der Fahrer jetzt Hilfe anfordern und sich zum Beispiel von einem Radlader weiterziehen lassen“, erklärt Dr. Stefan Wallmeier, Vice President Engineering von SAF-HOLLAND. Doch diesen Sattelkipper haben er und sein Team mit der SAF TRAK ausgestattet: Auf einen Knopfdruck des Fahrers hin beginnen die Räder auf der hintersten Achse des Trailers sich zu drehen und schieben das Fahrzeug fast mühelos aus dem Schlamm.

Für den entscheidenden Extra-Schub des Trailers sorgen zwei hydraulische Radialkolbenmotoren, die sich in den Radnaben der angetriebenen Trailerachse befinden. Das Antriebssystem nutzt dabei den hydraulischen Druck, den die Zugmaschine ohnehin bereitstellt, um die Ladmulde anzuheben. Ein Ventilblock verzweigt die Hydraulikflüssigkeit je nach Bedarf entweder zum Kippen oder zum Antreiben.

Wählt der Fahrer den Trailerantrieb, dann wird die Hydraulikflüssigkeit zu einem zweiten Ventilblock geleitet. Der synchronisiert die Fahrtrichtung des Achsantriebs mit der Motorsteuerung der Zugmaschine. Außerdem kann er das rechte oder das linke Rad der Trailerachse bei Bedarf einzeln antreiben – dies wird auch als Differentialsperrfunktion bezeichnet und ist wichtig, wenn eines der Räder auf zu glattem Untergrund kein Drehmoment übertragen kann.

Hydraulikmotoren eignen sich für den Anschlag in schwierigem Gelände auch deswegen so gut, weil sie sehr drehmomentstark sind. Der Achsantrieb von SAF-HOLLAND stellt je nach Systemdruck bis zu 14.000 Newtonmeter zusätzliches Drehmoment bereit. Wird diese Kraft nach dem Anfahren ab etwa 10 km/h nicht mehr benötigt, dann aktiviert SAF TRAK einen Freilaufmodus. Eine Feder zieht dabei die Kolben in den Hydraulikmotoren zurück, um Schleppverluste zu minimieren.

„Kernelement des hydraulischen Trailerantriebs ist unser bewährtes Fahrwerksystem INTRA CD mit Scheibenbremsentechnologie“, erläutert Wallmeier. „Das Aggregat muss lediglich an den Enden der Achse um andere Achsstummel, Radnabeneinheit mit Lagerung, Dichtungssystem und Steuerung erweitert werden.“ Deswegen ist der Hydraulikantrieb, der auf der IAA mit dem Preis „Trailer Innovation 2017“ ausgezeichnet wurde, auch in bestehende Trailer nachrüstbar und mit zahlreichen Zugmaschinen kombinierbar. Denkbar ist nicht nur der Einsatz in Sattelkippern, sondern auch in anderen Fahrzeugen, die viel hydraulische Leistung bereitstellen – etwa in Fahrzeugen mit Gleitschubboden, in Landmaschinen und in Fahrzeugen für die Forstwirtschaft.









# DREH- SCHEIBE

Mehr Wertschöpfung je Fahrzeug, das ist eines der erklärten Ziele für SAF-HOLLAND, um den Umsatz im Rahmen der „Strategie 2020“ organisch auszuweiten – dies gilt vor allem für den nord-amerikanischen Trailermarkt. Der beginnende Wechsel von Trommel- auf Scheibenbremstechnologie bietet dazu eine große Chance. Im Jahr 2016 verbuchte SAF-HOLLAND den ersten Großauftrag. 1.800 Trailer von U.S. Xpress wurden mit kompletten Achs- und Federungssystemen einschließlich Scheibenbremsen ausgestattet – ein Auftrag mit Signalwirkung für den Markt.



CHATTANOOGA  
Tennessee  
Headquarter U.S. Xpress

In Chattanooga, Tennessee, treffen wir Gerry Mead, Senior Vice President of Maintenance bei U.S. Xpress. Mit ihm sprechen wir über Innovationen, insbesondere auch Scheibenbremsentechnologie, die auf dem nordamerikanischen Trailermarkt mehr und mehr Interesse erfährt. Bei unserem Besuch in der Unternehmenszentrale von U.S. Xpress lässt es sich Mead nicht nehmen, den neuen Trailer, ausgerüstet mit der neuen P89-Scheibenbremse von SAF-HOLLAND, persönlich vorzuführen. Seit mehr als 27 Jahren ist er im Geschäft und betreut die Flotte des Logistikers U.S. Xpress in Chattanooga. Die besteht aus mehr als 15.000 Trailern und fast 7.000 Zugmaschinen, die in ganz Nordamerika unterwegs sind. Im März 2016 wurde Mead vom renommierten Magazin Heavy Duty Trucking als Truck Fleet Innovator geehrt. Dabei ging es nicht zuletzt um Effizienz und den Einsatz von Solartechnik. Jetzt hat der Amerikaner gemeinsam mit SAF-HOLLAND die nächste Innovation auf die Spur gebracht: Scheibenbremsen für die Trailerflotte von U.S. Xpress. Obwohl pneumatisch betätigte Scheibenbremsen in Europa den Standard darstellen, kommen sie in den USA bislang nur auf geringe Marktanteile. Die in den frühen 1970er-Jahren

in Nordamerika eingeführte Scheibenbremsentechnik litt unter unzureichender Materialqualität und falsch dimensionierten Bremsanlagen. Folglich blieb die Branche bei der Trommelbremse. Sie dominiert in Nordamerika trotz ihrer mäßigen Leistungsfähigkeit und mangelnden Wartungsfreundlichkeit nach wie vor den Markt.

Jedoch nicht bei U.S. Xpress: 1.800 Trailer hat Mead 2016 mit Scheibenbremsen ausrüsten lassen; sie kommen ausnahmslos von SAF-HOLLAND. Für die Auflieger bestellt U.S. Xpress inzwischen keine Trommelbremsen mehr; in spätestens sechs Jahren soll die Flotte komplett umgestellt sein. Und das ist im Sinne der Verkehrssicherheit eine gute Nachricht: „Mit Scheibenbremsen ist der Bremsweg



#### Gewachsenes Vertrauen

Gerry Mead, U.S. Xpress (rechts), und Pat McNamara von SAF-HOLLAND im Gespräch





## „Bei U.S. Xpress sind wir stolz darauf, neue Dinge auszuprobieren.“

Gerry Mead, Senior Vice President Maintenance, U.S. Xpress

**Die Flotte**  
Über 15.000 Trailer sind für U.S. Xpress unterwegs



**Gerry Mead**  
Überzeugt davon, dass die Scheibenbremse die richtige Wahl ist

**Mike Colaccino**  
Senior National Account Manager  
SAF-HOLLAND Inc.



**Pat McNamara**  
Director National Accounts  
SAF-HOLLAND Inc.

## „Die Zeit ist reif. Wir sind darauf vorbereitet, weitere Flotten in Nordamerika mit der P89-Scheibenbremse auszurüsten.“

Pat McNamara, Director National Accounts, SAF-HOLLAND Inc.

**Wirkt im Verborgenen**  
Mehr Sicherheit durch Scheibenbremsen



deutlich kürzer als mit Trommelbremsen. Das ist ein unschätzbare Vorteil“, sagt Mead, und fügt hinzu: „Der Nutzen ist von Tag eins an da. Sicherheit spielte für uns eine Schlüsselrolle bei der Entscheidung für die Scheibenbremse. Man muss den Nutzen dieser Technologie ganzheitlich betrachten.“

Dass der Durchbruch für die Scheibenbremse beim Trailer nun bevorsteht, ist auch auf den langfristigen Kostenvorteil für den Flottenbetreiber zurückzuführen: Der Einstandspreis ist höher als bei der Trommelbremse. Doch die Scheibenbremsen sind leistungsfähiger und haltbarer, gleichzeitig nimmt die Wartung von Scheibenbremsen weniger Zeit in Anspruch. Zeit, die dazu genutzt werden kann, mit den Fahrzeugen Geld zu verdienen.

## „Sicherheit spielte für uns eine Schlüsselrolle bei der Entscheidung für die Scheibenbremse.“

Gerry Mead, Senior Vice President Maintenance, U.S. Xpress

Es bedurfte trotzdem eines spezifisch nord-amerikanischen Ansatzes, um Mead zu überzeugen. Die europäische Scheibenbremse für Trailerachsen gibt es in den USA in einer leicht abgewandelten Form schon lange. Doch für den Durchbruch bei U.S. Xpress sorgte die günstigere und perfekt auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene P89-Scheibenbremse. Sie ist Teil eines Achs- und Fahrwerksystems, das SAF-HOLLAND für Trailer aus einer Hand anbietet – für Mead ein starkes Argument, denn so habe man einen einzigen Ansprechpartner und kann auf das engmaschige Servicenetz von SAF-HOLLAND zurückgreifen. „Es gab bislang einfach nicht das richtige Package für die neue Technologie, bis wir uns vor einem Jahr in Nashville zusammengesetzt haben. Wir haben das Projekt durchgesprochen und per Handschlag besiegelt“, erinnert er sich. Pat McNamara, Director National Accounts von SAF-HOLLAND, erwartet, dass viele Flottenbetreiber in den USA dem Beispiel von U.S. Xpress folgen werden. „Die Zeit ist reif“, sagt McNamara und ergänzt: „Wir sind darauf vorbereitet, weitere Flotten in Nordamerika mit der P89-Scheibenbremse auszurüsten.“

Der US-Markt ist anders, in mancher Hinsicht härter – und die Truckerromantik spielt weiterhin eine größere Rolle als in vielen anderen Ländern. Wenn Mead und McNamara sich über künftige Herausforderungen unterhalten, dann wird klar, dass der Branche die Ideen nicht ausgehen. „Telematiklösungen für Trailer sind das nächste große Thema“, sagt Mead. Dabei will er mitgestalten: „Wir sind bei U.S. Xpress stolz darauf, neue Dinge auszuprobieren.“

### SAF P89-Scheibenbremssystem auf dem Vormarsch

# 4,5 kg

Gewichtseinsparung pro Achse sind durch eine spezielle Leichtbauversion möglich.

# 30%

verlängerte Wartungsintervalle durch optimierte Beläge.

# 5 Jahre

umfangreiche Garantie: Damit liegt die P89 im Wettbewerb ganz vorne.





# Aufbruch- stimmung

Mit der „Strategie 2020“ setzt SAF-HOLLAND auf die Kombination von organischem und externem Wachstum. Joint Ventures, Kooperationen und Akquisitionen sollen ergänzend dazu beitragen, das Wachstum in neuen Regionen und mit neuen Produktgruppen voranzutreiben. Mit der Akquisition von KLL setzt SAF-HOLLAND diese Strategie für Südamerika antizyklisch um. Obwohl derzeit von der Krise gezeichnet, zählt die Region mit mehr als 400 Millionen Einwohnern zu den mittelfristig wachstums-trächtigen Transportmärkten weltweit.





**Rogério Ramos (links) und Juarez Keiserman**  
Gemeinsame Arbeit an der Integration



**RIO GRANDE DO SUL**  
Brasilien  
KLL Equipamentos para  
Transporte Ltda

Wer sich São Paulo aus der Luft nähert, der merkt sofort, dass mit der Transportbranche Brasiliens etwas nicht stimmt: Die Fuhrparks der um den Flughafen angesiedelten Speditionen stehen voll. Dicht an dicht reihen sich dort die Lkw aneinander. Normalerweise sind die Speditionsparkplätze wochentags leergefegt, weil alle Fahrzeuge im Einsatz sind. Auch wer São Paulo in Richtung der Hafenstadt Santos verlässt, sieht überall Krisenanzeichen: Die Anchieta-Autobahn führt durch die am stärksten industrialisierte Region Brasiliens. Doch viele Firmen sind geschlossen und es hängen Verkaufsschilder an den Werkstoren. Bei den Autoherstellern wie Volkswagen und Mercedes reihen sich die unverkauften Fahrzeuge in den Fabrikhöfen. Selbst Staus sind selten geworden. Brasilien steckt in einer schweren Wirtschaftskrise. Um 7% ist das Bruttoinlandsprodukt seit 2014 geschrumpft. Auch die Transportbranche leidet unter der Rezession. 2011 wurden in Brasilien noch 207.400 Lkw und Busse verkauft. Fünf Jahre später waren es den Prognosen des Herstellerverbandes Anfavea zufolge nur noch 67.000, ein Rückgang um 67%.



**Luftfederung und Achse**  
Komplettsystem jetzt auch aus Brasilien

**Warten auf den Aufschwung**  
Langfristig steigt die Nachfrage





## „Der Markt für Luftfederungen steht in Brasilien noch ganz am Anfang, doch der Trend ist nicht mehr umzukehren.“

Juarez Keiserman, Geschäftsführer KLL

Das Amazonasland scheint derzeit wenig attraktiv zu sein für Investoren der Transportbranche – könnte man meinen. Doch SAF-HOLLAND hat dieses Jahr 57,5 % der Anteile am brasilianischen Unternehmen KLL Equipamentos para Transporte Ltda übernommen. Der Hersteller von Federungssystemen für Lkw, Busse und Trailer sitzt in Alvorada, Rio Grande do Sul – genau dort, wo die großen brasilianischen Speditionen und viele Lkw-Zulieferer ihren Sitz haben. Rogério Ramos, Geschäftsführer der brasilianischen Tochtergesellschaft von SAF-HOLLAND, hält die Krise für den optimalen Zeitpunkt, um die Aufstellung des Konzerns in Südamerika zu verstärken: „Wir investieren bewusst antizyklisch in den größten Transportmarkt Südamerikas mit mehr als 200 Millionen Menschen.“

Mit der Übernahme von KLL hat sich SAF-HOLLAND einen deutlich breiteren Zugang zum brasilianischen Markt geschaffen, als das alleine möglich gewesen wäre. „Gemeinsam mit KLL können wir direkt ins Geschäft mit den Truck-Herstellern einsteigen“, erläutert Ramos. Denn KLL ist ein Traditionsunternehmen in der Branche, das die führenden Bus- und Lkw-Hersteller direkt beliefert. Gemeinsam wollen die beiden Zulieferer nun vor allem den Markt für Luftfederungssysteme bei Bussen und Lkw ausbauen. „Der Markt für Luftfederungen steht in Brasilien noch ganz am Anfang“, beobachtet Juarez Keiserman, der KLL vor 28 Jahren gegründet hat und eine führende Position im Verbund



Traditionsmarke  
Seit 28 Jahren ist KLL in Brasilien aktiv

Produktion in Alvorada  
Kapazität für künftiges Wachstum



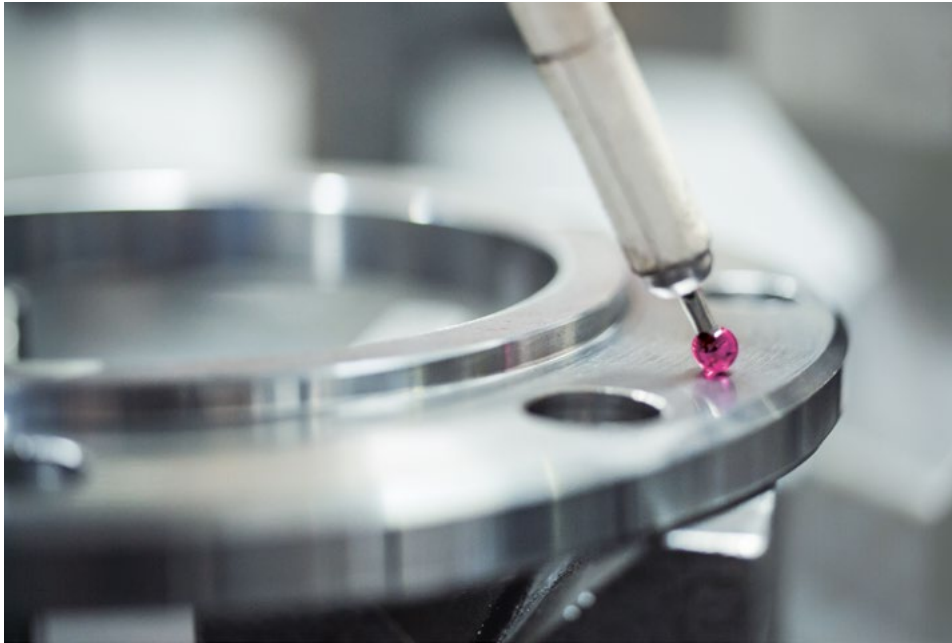
der SAF-HOLLAND-Gruppe einnehmen wird. Noch sind auf den Fernstraßen Brasiliens Trucks mit quietschenden Blattfedern alltäglich. So sind derzeit nur rund 16% der Nutzfahrzeuge Brasiliens mit Luftfederungen ausgestattet. In der Europäischen Union sind es 95%. Doch Keiserman ist zuversichtlich: „Der Trend ist auch in Brasilien nicht umkehrbar.“

Derzeit prüfen Keiserman und Ramos, wie SAF-HOLLAND und KLL in Brasilien ihre Produktionen integrieren können, um die Effizienz zu steigern. SAF-HOLLAND ist seit zehn Jahren mit einer eigenen Produktionsstätte in Brasilien vertreten. Am Standort in Jaguariúna, 130 Kilometer von São Paulo entfernt, produziert der Konzern bisher vor allem Achsen. KLL ist deutlich größer: Die Fertigung in Südbrasilien steht auf einem Firmengelände mit der Größe von sieben Fußballfeldern. Bis 2013 arbeiteten dort 340 Mitarbeiter. Jetzt sind es noch 200. Die Krise hat auch KLL erwischt. Bei den Federungen für Trailerachsen brach die Produktion um knapp zwei Drittel ein. „Und dabei haben wir unseren Marktanteil sogar erhöhen können“, sagt Keiserman.

Mit dem kombinierten Produktportfolio der beiden Unternehmen hofft Ramos nun, den Marktanteil bei der nächsten Konjunkturerholung noch weit schneller steigern zu können. „Wir können die gesamte Produktpalette aus den USA und Europa auch in Brasilien anbieten“, sagt Ramos. „Doch nun können wir sie an die Erfordernisse des hiesigen Marktes anpassen.“ Denn die Bedingungen in Brasilien sind anders als in Europa: Die Straßen sind weitaus schlechter. Große Teile des brasilianischen Fernstraßennetzes bestehen aus

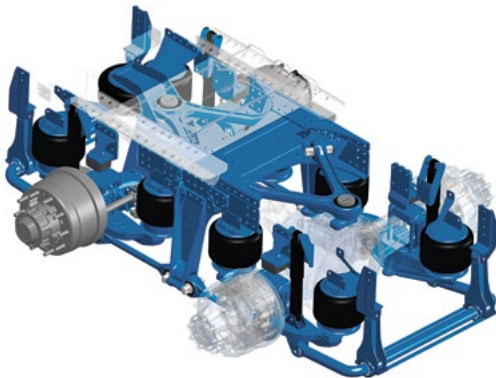
**„Bei den geringsten Anzeichen einer Stabilisierung werden die Lkw-Betreiber wieder in ihre Flotte investieren.“**

Rogério Ramos, Geschäftsführer SAF-HOLLAND do Brasil



**Präzision zählt**  
Automatisierte Messung der Bauteilqualität

**Typisch KLL: Robuste Luftfederungen**



- für Heavy- und Medium-Duty Fahrzeuge  
- adaptierbar für 4x2-, 6x4- und 6x2-Antrieb

zweispurigen Trassen voller Schlaglöcher. Viele Verbindungen führen über nicht geteerte Straßen. Wegen der Größe des Landes ist ein Qualitätsservice in den Werkstätten nur in Ballungszentren an der Küste garantiert. „Wir müssen die Produkte aus Europa tropikalieren“, sagt Keiserman. Damit öffnet sich für SAF-HOLLAND von Brasilien aus zusätzliches Marktpotenzial: Denn der Konzern will in Brasilien auch Produkte für andere Emerging Markets entwickeln, in denen ähnliche Anforderungen gestellt werden und ähnliche Infrastrukturbedingungen vorherrschen wie in Südamerika.

In Brasilien könnte sich der Markt nach Jahren der Krise bald erholen: Die Zinsen sinken. Die Wirtschaft soll 2017 wieder leicht wachsen. Die Krise hat das Durchschnittsalter der Lkw-Flotte spürbar erhöht. Ramos prognostiziert: „Bei den geringsten Anzeichen einer Stabilisierung werden die Lkw-Betreiber wieder in ihre Flotte investieren.“ Experten vom Fahrzeugverband Anfavea erwarten, dass der Markt für Nutzfahrzeuge deutlich stärker zulegen wird als die Wirtschaft insgesamt. Auf 10% Zuwachs im Nutzfahrzeugmarkt hofft die Branche für 2017. „Wir sind optimistisch“, heißt es bei dem Händler einer großen Nutzfahrzeug-Marke. „Zum ersten Mal seit längerer Zeit erhalten wir wieder Kundenanfragen.“



# Zukunftsmacher

Die digitale Vernetzung von Nutzfahrzeugen und kompletten Logistikketten revolutioniert die Transportindustrie. Wie SAF-HOLLAND diesen Trend für die in der „Strategie 2020“ festgehaltenen Wachstumsziele nutzen kann, zeigen beispielhaft drei Projekte. Hinter jedem Projekt stecken engagierte Mitarbeiter, die schon heute an der Zukunft arbeiten.



**Alex Schöpf**  
 Teamleiter Innendienst  
 Flottenbetreuung DACH-Region  
 Bessenbach, Deutschland

### Die App-Connection

Für Alex Schöpf ist eine App niemals fertig. Mit der von ihm konzipierten App „SAF-HOLLAND Connect“ bietet er Flottenbetreibern, Werkstätten und Ersatzteihändlern einen echten Mehrwert. So können sich diese jetzt über die neue Anwendung zu Werkstatt-Workshops und Teilehandel-Trainings anmelden, Wartungsanleitungen und Ersatzteilkataloge abrufen und stets aktuelle Newsfeeds beziehen. Sein Ziel ist dabei, durch Digitalisierung und schnellere Prozesse die Stillstandzeiten von Trucks und Trailern weiter zu minimieren. Da alle Serviceprozesse miteinander zusammenhängen, hat Schöpf auf die Vernetzung der Einzelfunktionen in der von ihm betreuten App besonderen Wert gelegt.

**„Moving ahead ist für mich vor allem, die digital vernetzte Zukunft zu gestalten. Die Weiterentwicklung der App ‚SAF-HOLLAND Connect‘ ist ein wichtiger Mosaikstein, um den digitalen Wandel für uns zum Erfolgsmodell zu machen.“**

**SERVICE**

## TECHNISCHE INNOVATION

**Andrew Wallner und Rich Sibley**  
Senior Projektengineer/Senior Projektleiter  
Holland (MI), USA

**„Moving ahead bedeutet für uns, Technologien für morgen voranzutreiben. Mit neuen Ideen und digitalen Ansätzen wollen wir die Kundenerwartungen übertreffen. So bietet das Holland ELI-te™ System dem Fahrer mehr Sicherheit beim Ankuppeln.“**



### **Mechanik plus Sensorik = Volle Kontrolle für den Fahrer**

Wird ein Auflieger nicht korrekt mit der Zugmaschine gekoppelt, gefährdet das andere Verkehrsteilnehmer massiv. Daher muss jeder Fahrer vor der Abfahrt direkt an der Sattelkupplung kontrollieren, ob der Auflieger auch richtig sitzt. Andrew Wallner und Rich Sibley haben Mechanik und opto-elektronische Sensoren zu einer wirksamen digitalen Lösung verzahnt und unterstützen den Fahrer jetzt mit dem neuen ELI-te™ (Electronic Lock Indicator-technology enhanced): Ist der Auflieger korrekt angekuppelt, signalisiert dies die Sensorik über vier hell aufleuchtende LED-Lampen und erleichtert damit die Sichtkontrolle erheblich; ist das nicht der Fall, warnen rote Blinklichter. Die beiden Entwickler legten Wert auf eine einfache Installation: Sie platzierten das Display bewusst nicht im Fahrerhaus, sondern unterstützen die Kontrolle vor Ort an der Sattelkupplung, so wie es der Gesetzgeber in den USA ohnehin vorschreibt.



**Thomas Holy**  
Projektleiter Operations/Industrial Engineering  
Bessenbach, Deutschland



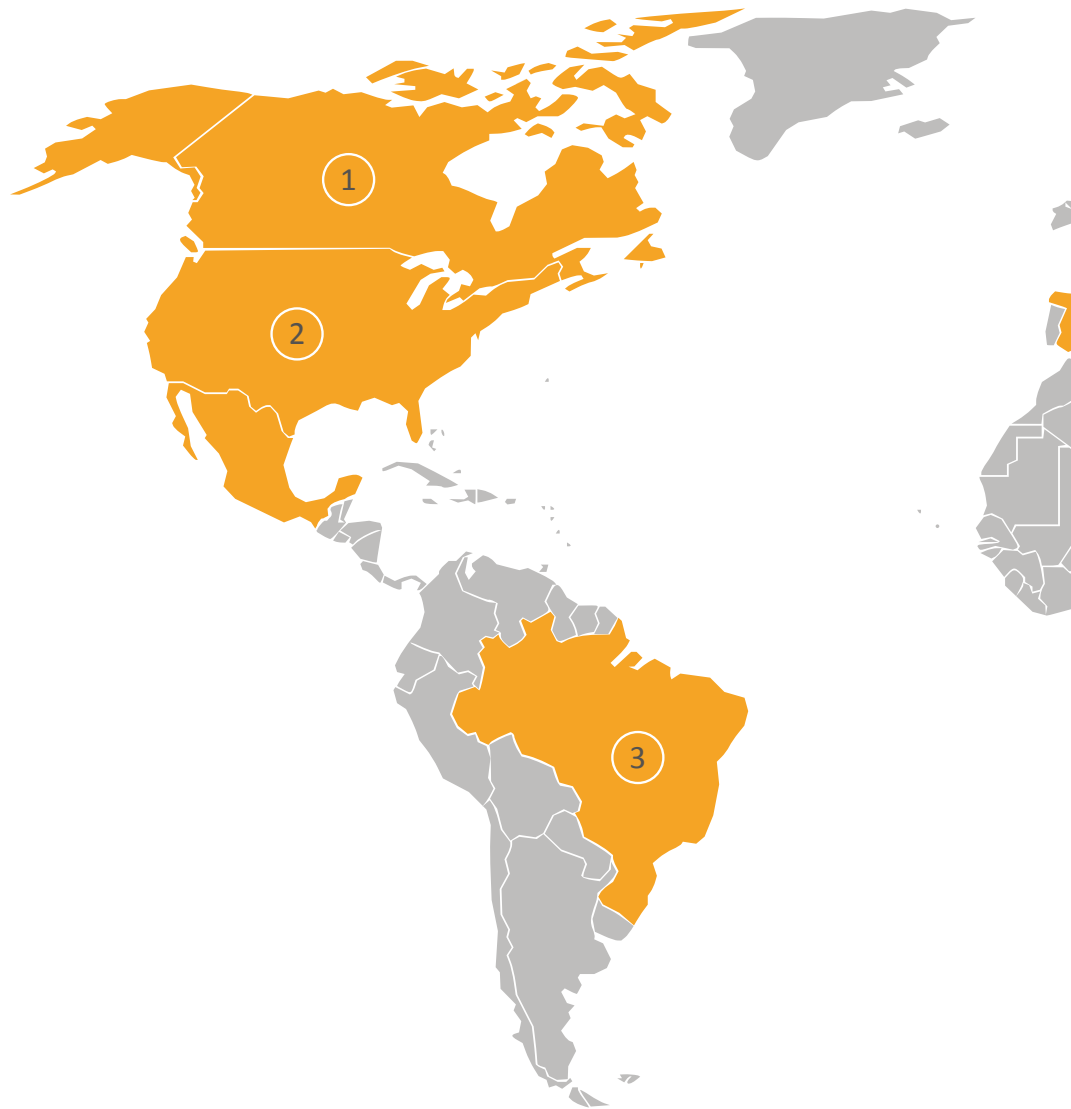
## PRODUKTION

**„Moving ahead bedeutet für mich, das Unternehmen im Wettbewerb nach vorne zu bringen und so meinen Beitrag für die Zukunft zu leisten. In der Achssystemmontage haben wir zu diesem Zweck die Materialbereitstellung optimiert, den Prozess verschlankt und digitalisiert und damit die Produktivität nennenswert gesteigert.“**

### **Fit für die Zukunft: Schwere Achsen leicht montiert**

In gerade mal zehn Tagen die alten Montagelinien komplett abbauen und eine nach „Lean“-Grundsätzen vollständig neu ausgelegte Linie installieren: Darin sieht Thomas Holy im Rückblick die größte Herausforderung beim Umbau der Achssystemmontage und der Prozessoptimierung im Werk 03 in Bessenbach. Für den Industriemeister und Qualitätsspezialisten mit Six-Sigma-Black-Belt waren die strukturierte Vorbereitung und intensive Teamarbeit entscheidend für den Erfolg. Das Ergebnis sind wesentlich effizientere Prozesse und damit Kosteneinsparungen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit am Standort: Die Produktionsdaten werden jetzt unmittelbar auf RFID-Tags (Radio Frequency Identification) übertragen und der Achse digital auf dem Weg durch die Montage mitgegeben. Zwischen den IT-Systemen findet dabei ein permanenter Datenaustausch statt, sodass an der Montagelinie jederzeit alle wichtigen Informationen abrufbar sind.

## IMPRESSUM



### VERANTWORTLICH

SAF-HOLLAND S.A.  
68-70 Boulevard de la Pétrusse  
L-2320 Luxembourg  
Luxembourg

### VERANTWORTLICH FÜR DEN HERAUSGEBER

Stephan Haas, SAF-HOLLAND GmbH  
Christina Hüttner, SAF-HOLLAND GmbH

### GESTALTUNG UND KONZEPTION

3st kommunikation GmbH

### TEXT UND REDAKTION

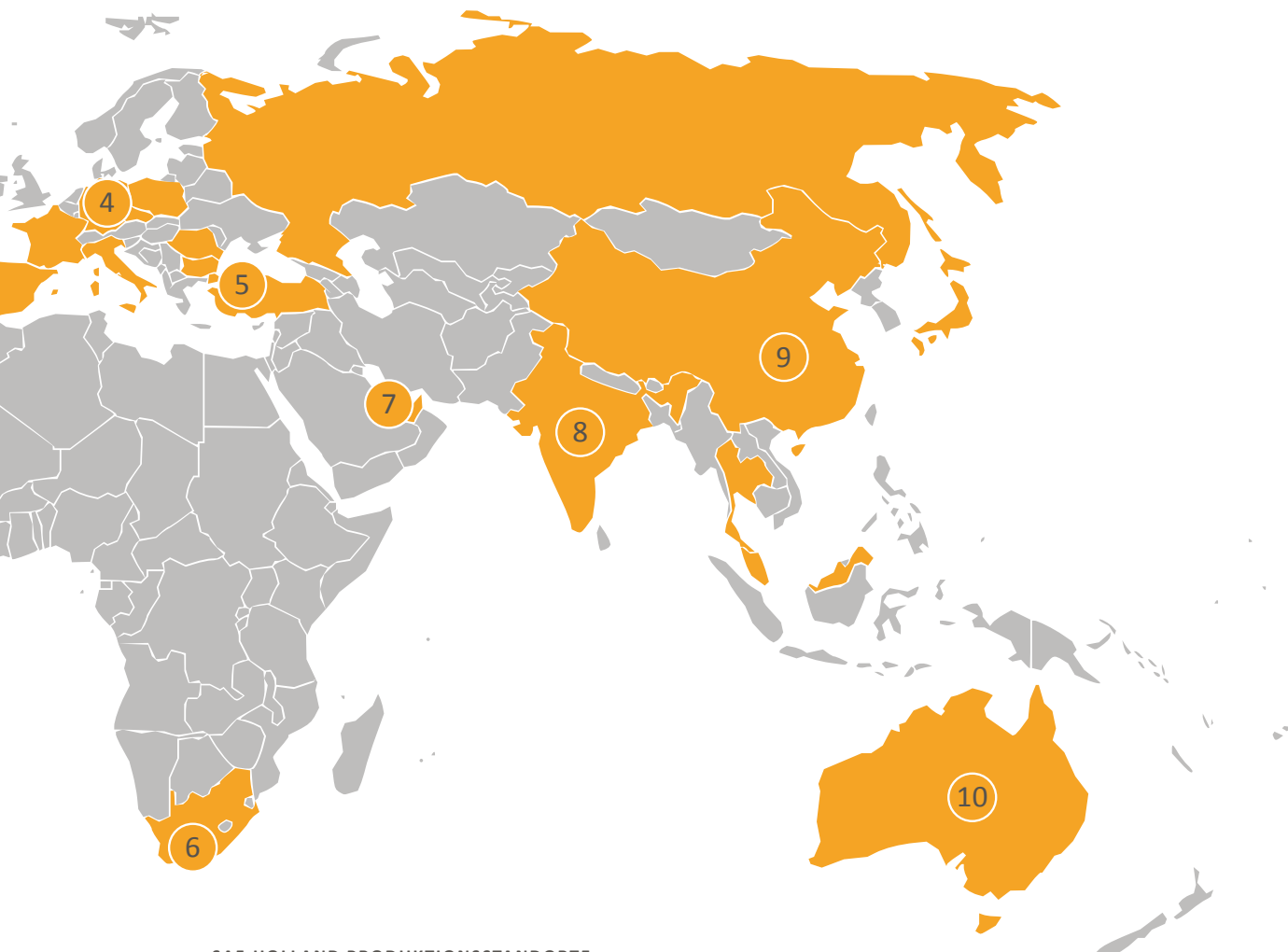
Redaktionsbüro delta eta

### FOTOGRAFIE

Bernd Bodtländer Fotografie  
Studio Dino Eisele

Der Bericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor. Beide Fassungen stehen auch im Internet unter [gb2016.corporate.safholland.com](http://gb2016.corporate.safholland.com) (Deutsch) und [ar2016.corporate.safholland.com](http://ar2016.corporate.safholland.com) (Englisch) zum Download zur Verfügung.

## SAF-HOLLAND PRODUKTIONSSTANDORTE &amp; TOCHTERGESELLSCHAFTEN



## SAF-HOLLAND PRODUKTIONSSTÄNDORTE

- |  |  |                             |                             |                         |
|--|--|-----------------------------|-----------------------------|-------------------------|
| 1 KANADA<br>Woodstock  | 3 BRASILIEN<br>Alvorada<br>Jaguariúna              | 5 TÜRKEI<br>Düzce-Istanbul  | 8 INDIEN<br>Chennai         | 10 AUSTRALIEN<br>Melton |
| 2 USA<br>Dumas<br>Holland<br>Muskegon<br>Warrenton North<br>Warrenton South<br>Wylie | 4 DEUTSCHLAND<br>Frauengrund<br>Keilberg<br>Singen | 6 SÜDAFRIKA<br>Johannesburg | 9 CHINA<br>Baotou<br>Xiamen |                         |
|  | 7 VEREINIGTE<br>ARABISCHE EMIRATE<br>Dubai         |                             |                             |                         |

## SAF-HOLLAND TOCHTERGESELLSCHAFTEN

AUSTRALIEN Melton	DEUTSCHLAND Bessenbach	JAPAN Tokio	POLEN Piła	SÜDAFRIKA Johannesburg	USA Muskegon
BRASILIEN São Paulo	FRANKREICH Ablis	KANADA Woodstock	RUMÄNIEN Ghimrav-Brasov	THAILAND Bangkok	VEREINIGTE ARABISCHE EMIRATE Dubai
BULGARIEN Sofia	INDIEN Chennai	MALAYSIA Kuala Lumpur	RUSSLAND Moskau	TSCHECHISCHE REPUBLIK Napajedla	
CHINA Hongkong Peking Xiamen	ITALIEN Verona	MEXIKO Mexiko-Stadt	SPANIEN Barcelona	TÜRKEI Düzce-Istanbul	





**„Wir haben die  
Weichen gestellt, um  
die Wachstumsziele  
unserer ‚Strategie  
2020‘ zu erreichen.“**

Detlef Borghardt, Chief Executive Officer (CEO)

An unsere Aktionäre

Konzernlagebericht/Nachhaltigkeit

Konzernabschluss/Weitere Informationen

# INHALTSVERZEICHNIS

## 04

### AN UNSERE AKTIONÄRE

- 04 — Vorwort des CEO
- 06 — Management Board
- 08 — Bericht des Board of Directors
- 11 — SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

## 15

### KONZERNLAGEBERICHT

- 16 — SAF-HOLLAND im Überblick
- 20 — Ziele und Strategien
- 21 — Steuerungsgrößen
- 23 — Forschung und Entwicklung
- 25 — Corporate Governance
- 30 — Konjunktur und Branchenumfeld
- 32 — Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2016
- 33 — Ertrags-, Vermögens-, Finanzlage
- 46 — Risiko- und Chancenbericht
- 54 — Nachtragsbericht
- 54 — Prognosebericht

## 59

### NACHHALTIGKEIT

- 60 — Nachhaltigkeit im SAF-HOLLAND Konzern





Erstmalig finden Sie  
unseren Geschäftsbericht  
auch online unter:  
[gb2016.corporate.safholland.com](http://gb2016.corporate.safholland.com)

# 65

## KONZERNABSCHLUSS

- 66 — Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- 67 — Konzernbilanz
- 68 — Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 69 — Konzern-Kapitalflussrechnung
- 70 — Konzernanhang
- 121 — Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A.
- 123 — Mandate des Board of Directors/  
Management Boards
- 124 — Bericht des Réviseur d'entreprises agréé
- 126 — Versicherung der gesetzlichen Vertreter

# 127

## WEITERE INFORMATIONEN

- 128 — Erläuterung Finanzkennzahlen und  
Alternative Performance Measures
- 132 — Abkürzungsverzeichnis
- 134 — Finanzkalender und Kontakt
- 135 — Impressum

## VORWORT DES CEO



Detlef Borghardt, Chief Executive Officer (CEO)

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

vor einem Jahr hatte ich Sie an dieser Stelle darauf eingestimmt, dass 2016 ein herausforderndes Jahr werden würde. Wir hatten erwartet, dass der nordamerikanische Truck- und Trailermarkt im Jahr 2016 nach drei Rekordjahren in Folge einen Normalisierungskurs einschlagen würde. Wie Sie wissen, ist es nicht bei einer Korrektur geblieben. Vielmehr musste der nordamerikanische Markt, gemessen an der Produktion schwerer Class-8-Trucks einen empfindlichen Rückgang von fast 30% hinnehmen. Auch andere wichtige Transportmärkte wie Australien, Russland und Brasilien sowie im zweiten Halbjahr die Türkei präsentierten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016 aus unterschiedlichen Gründen schwach. Vor diesem Hintergrund bewerten wir unsere Geschäftsentwicklung positiv. Unter Berücksichtigung des Verkaufs der Produktlinie Aerway

und vor Währungskurseffekten haben wir unseren Umsatz stabil gehalten. Mit einer bereinigten EBIT-Marge von 8,7% haben wir unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2016 nicht nur erreicht, sondern uns auch klar von der Entwicklung in unserer Branche abgesetzt. Unsere Aktionäre wollen wir daher auch für das abgelaufene Jahr wieder angemessen am Unternehmenserfolg beteiligen. Wir schlagen der Hauptversammlung am 27. April 2017 daher eine um 10% erhöhte Dividende von 0,44 Euro je Aktie vor.

Was ist unser Erfolgsrezept? Seit Jahren richten wir SAF-HOLLAND konsequent auf Kostenführerschaft und strukturelles Wachstum aus, indem wir uns mit unseren Lösungen, wie zum Beispiel bei Achssystemen mit Scheibenbremsentechnologie, im Leichtbau oder mit Spezial-

lösungen wie der SAF TRAK frühzeitig im Markt positionieren und so versuchen, unseren Umsatz im Fahrzeug stetig auszubauen und gleichzeitig Marktanteile zu gewinnen.

Zudem optimieren wir Schritt für Schritt unsere internen Prozesse und Strukturen. Nachdem wir im Vorjahr die Konsolidierung des europäischen Werksverbands erfolgreich abschließen haben, haben wir im Jahr 2016 den Fokus auf die Umsetzung der neuen Konzernstruktur nach Regionen und die Bündelung unserer Einkaufsaktivitäten innerhalb des Konzerns gelegt. Darüber hinaus konnten wir – auch durch ein verbessertes Working-Capital-Management – unseren Free Cashflow deutlich steigern und unsere Nettoverschuldung – trotz der Übernahme des brasilianischen Spezialisten für Federungssysteme KLL und der Zahlung einer um 25 % gesteigerten Dividende für 2015 – auf weniger als 100 Mio. Euro zurückführen.

Ich hatte Ihnen im vergangenen Jahr an dieser Stelle auch unsere „Strategie 2020“ vorgestellt, nach der wir unseren Umsatz bis zum Jahr 2020 auf rund 1,5 Mrd. Euro ausbauen wollen. Ein wesentliches Element dieser Strategie ist externes Wachstum über Joint Ventures, Kooperationen und Zukäufe. Im vergangenen Jahr hatten wir ein Übernahmeangebot für den schwedischen Anbieter von Bremssystemen und Modulen für Luftfederungen Haldex AB unterbreitet. Ziel des Angebots war es, einen integrierten Champion für fahrwerksbezogene Komponenten für Nutzfahrzeuge zu schaffen. Nachdem kurz darauf zwei weitere Bieter mit deutlich höheren Offerten für Haldex auftraten, haben wir uns dazu entschlossen, Finanzdisziplin zu wahren und uns an keinem Bieterwettbewerb zu beteiligen. Wir haben unser Angebot nicht erhöht und schließlich zurückgezogen. Diese Entscheidung war Ausdruck unserer festen Überzeugung, dass Übernahmen nicht nur strategisch passen müssen, sondern sich auch unter finanziellen Gesichtspunkten rechnen müssen. Der Umstand, dass wir bei Haldex nicht zum Zug kamen, ist zwar unbefriedigend, wird uns aber nicht vom Erreichen unserer Ziele für 2020 abbringen. Einen ersten Schritt auf diesem Weg haben wir mit der bereits erwähnten Übernahme von KLL in Brasilien vollzogen. Weitere Schritte werden folgen. Daran arbeiten wir auch 2017 mit Nachdruck. Ich kann Ihnen versichern, dass wir auch bei zukünftigen Akquisitionen unsere M&A-Prinzipien nicht aus den Augen verlieren und weiterhin im besten Interesse unserer Aktionäre handeln werden.

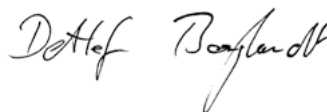
Ein weiterer Schwerpunkt des Jahres 2017 wird auf der Umstrukturierung unserer Aktivitäten in Nordamerika liegen. Wir wollen uns effizienter, flexibler und vor allem näher an unseren Kunden aufstellen und unsere Lieferzeiten verbessern. Dazu werden wir unsere Strukturen zentralisieren und unsere Fertigungskapazitäten von derzeit sieben auf fünf Produktionsstandorte konzentrieren. Mit

Abschluss der bereits angelaufenen Umstrukturierungsmaßnahmen werden wir unsere direkte Kostenbasis im mittleren einstelligen Millionen-US-Dollar-Bereich jährlich reduzieren und damit die Wettbewerbsfähigkeit des nordamerikanischen Produktionsverbands langfristig sicherstellen.

Marktseitig erwarten wir auch 2017 eine regional stark unterschiedliche Entwicklung, die in einigen Märkten von schwer einzuschätzenden politischen Unwägbarkeiten geprägt ist. Das Marktumfeld in Nordamerika, Brasilien und Teilen des Mittleren Ostens wird 2017 anspruchsvoll bleiben und sich voraussichtlich erst in der zweiten Jahreshälfte aufzuhellen beginnen. Positiv auf unser Geschäft könnten sich dabei sicherlich die in den USA derzeit diskutierten Steuersenkungspläne und Infrastrukturpakete auswirken. Für Europa erwarten wir eine anhaltend gute Entwicklung. Alles in allem trauen wir uns dieses Jahr zu – getragen von dem Gewinn von Marktanteilen, Einführung neuer Produkte und dem Anlaufen interessanter Großaufträge –, den Konzernumsatz zu konstanten Währungskursen und bei gleichem Konsolidierungskreis auf 1.060 bis 1.090 Mio. Euro auszubauen. Die um Sondereffekte bereinigte EBIT-Marge soll 2017 erneut in der Bandbreite von 8 bis 9 % liegen, wobei aus heutiger Sicht, unter Berücksichtigung der vorgesehenen Vorleistungen für die Umsetzung der Wachstumsstrategie 2020, tendenziell eher die Mitte der Bandbreite zu erwarten ist.

Im Namen meiner Kollegen im Management Board möchte ich an dieser Stelle allen Aktionären und Bondholdern für das Vertrauen in unser Unternehmen danken. Mein ausdrücklicher Dank gilt allen Mitarbeitern, den Arbeitnehmervertretern sowie insbesondere unseren Kunden, Lieferanten und Technologiepartnern für die gute und erfolgreiche Zusammenarbeit, die den langfristigen Unternehmenserfolg bei SAF-HOLLAND erst möglich macht. Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie uns auf dem vor uns liegenden Weg weiter begleiten und die nächsten Kapitel in unserer Unternehmensgeschichte mit uns gemeinsam aufschlagen.

Ihr



Detlef Borghardt  
CEO/Mitglied im Board of Directors



## MANAGEMENT BOARD



### **DETLEF BORGHARDT**

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

- Seit 01. Juli 2011 CEO von SAF-HOLLAND und seit 01. Januar 2016 President Region APAC/China
- Zuvor bei Alusuisse-Lonza in zahlreichen Führungspositionen
- Dipl.-Ingenieur für Fahrzeugbau der FH Hamburg



### **WILFRIED TREPELS**

Chief Financial Officer (CFO) bis 31. Dezember 2016

- Seit 20. Juni 2007 Chief Financial Officer (CFO) bei SAF-HOLLAND
- Zuvor Geschäftsführer bei Dürr Systems, einer Tochtergesellschaft der Dürr AG
- Dipl.-Kaufmann und Abschluss in Betriebswirtschaft der Universität Aachen



### **DR. MATTHIAS HEIDEN**

Chief Financial Officer (CFO) ab 01. März 2017

- Seit 01. März 2017 Chief Financial Officer (CFO) bei SAF-HOLLAND
- Zuvor leitende Finanzfunktionen bei SAP SE, u. a. CFO SAP Deutschland
- Dr. rer. Oec. & Dipl.-Kaufmann der Universität des Saarlandes sowie ausgebildeter Bankkaufmann



### **ARNE JÖRN**

Chief Operating Officer (COO)

- Seit 17. Oktober 2016 Chief Operating Officer (COO) bei SAF-HOLLAND
- Zuvor u. a. leitende operative Funktionen bei NORGREN, Valeo und STILL
- Dipl.-Ingenieur Maschinenbau der Universität Braunschweig und REFA-Ingenieur im Bereich Industrial Engineering



### ALEXANDER GEIS

President Region EMEA/Indien

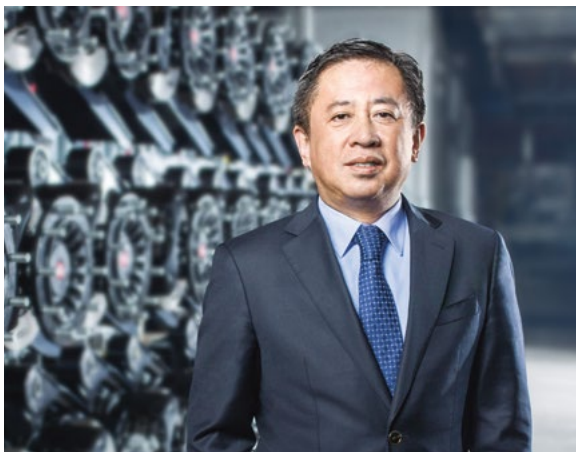
- Seit 01. Januar 2016 President Region EMEA/Indien
- Seit 1995 bei SAF-HOLLAND u. a. im Vertrieb und später verantwortlich für das Aftermarketgeschäft
- MBA-Abschluss der University of Maryland



### STEFFEN SCHEWERDA

President Region Amerika

- Seit 01. Januar 2016 President Region Amerika
- Seit 1997 in verschiedenen Führungspositionen bei SAF-HOLLAND, u. a. im Bereich Materialwirtschaft und Logistik
- Abschluss als Dipl.-Ing. der Universität Aachen und MBA der Universität Augsburg und Pittsburgh



### GUOXIN MAO

President Region China

- Seit 01. Juli 2016 President Region China bei SAF-HOLLAND
- Zuvor führende Positionen in der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie, u. a. General Motors und IVECO
- Abschluss in Mechanical & Electrical Engineering der Shanghai Tongji Universität und Executive MBA der Singapur Nanyang Universität

## BERICHT DES BOARD OF DIRECTORS



Bernhard Schneider, Vorsitzender des Board of Directors

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

die Entwicklung in den weltweiten Nutzfahrzeugmärkten blieb im Geschäftsjahr 2016 herausfordernd. Insbesondere der nordamerikanische Markt hatte einen Rückgang zu verzeichnen, dessen Ausmaß zu Jahresbeginn nicht erwartet worden war. Umso erfreulicher ist es, dass SAF-HOLLAND in diesem Umfeld Kurs halten konnte. Vor Währungskurseffekten und unter Berücksichtigung des Verkaufs von Aerway im Vorjahr haben wir unseren Umsatz organisch betrachtet stabil gehalten. Mit einer bereinigten EBIT-Marge von 8,7% haben wir unser Ergebnisziel erreicht. Entsprechend unserer bewährten Dividendenpolitik schlagen wir daher der Hauptversammlung am 27. April 2017 eine um 10,0% erhöhte Dividende von 0,44 Euro je Aktie für das Jahr 2016 vor.

### ZUSAMMENARBEIT DER BOARDS

Das Board of Directors hat die ihm nach Satzung und Gesetz obliegenden Aufgaben im Geschäftsjahr 2016 gewissenhaft wahrgenommen. Dabei hat das Board of Directors das Management Board bei der operativen Leitung der

Geschäfte regelmäßig beraten und die Führung der Geschäfte überwacht. Das Management Board informierte das Board of Directors über alle wesentlichen Vorgänge und Entwicklungen, in schriftlicher wie auch mündlicher Form, zeitnah, regelmäßig und umfassend. Im Mittelpunkt stand hierbei die Auftrags-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Darüber hinaus haben das Board of Directors und Management Board die strategische Ausrichtung des SAF-HOLLAND Konzerns eng miteinander abgestimmt. Marktentwicklungen, aber auch Aspekte des Risikomanagements, der Compliance sowie der Finanzlage wurden gemeinsam mit dem Management Board diskutiert und erörtert. Zustimmungspflichtige Angelegenheiten wurden vom Management Board rechtzeitig vorgelegt und nach eingehender Prüfung durch das Board of Directors genehmigt.

### SCHWERPUNKTE DER BERATUNGEN

Das Thema Akquisitionen war im Berichtsjahr einer der wesentlichen Beratungsschwerpunkte im Board of Directors.



Das Gremium befasste sich insbesondere mit dem im Juli 2016 veröffentlichten Barangebot für Haldex und dem dafür notwendigen Finanzierungsrahmen. Zudem erörterte das Board of Directors die weitere Vorgehensweise, nachdem ein weiterer Bieter ein höheres Angebot für Haldex angekündigt hatte. Nach intensiver Prüfung entschied SAF-HOLLAND im August, im besten Interesse seiner Aktionäre das Angebot für Haldex nicht zu erhöhen und zurückzuziehen. Die im Vorfeld des Übernahmeangebots erworbenen Haldex-Aktien wurden über die Börse verkauft. Auch die Übernahme des brasilianischen Federungs-spezialisten KLL war Gegenstand intensiver Beratungen im Board of Directors. Die Übernahme von KLL wurde im September bekanntgegeben und im Oktober 2016 vollzogen.

Ein weiterer Schwerpunkt der Beratungen lag auf Personalentscheidungen. So befasste sich das Board of Directors mit der Nachfolgeregelung für den zum Jahresende 2016 ausgeschiedenen Finanzvorstand Wilfried Trepels. Im Oktober wurde die Bestellung von Dr. Matthias Heiden zum neuen Finanzvorstand ab 01. März 2017 beschlossen. Für die Übergangszeit übernahm Dr. Martin Kleinschmitt, Mitglied des Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A., interimsmäßig die Funktion als CFO. Zudem ernannte das Board of Directors im Oktober Arne Jörn zum Chief Operating Officer, der damit die Nachfolge des im Mai 2016 ausgeschiedenen Mike Kamsickas antrat.

## SITZUNGEN DES BOARD OF DIRECTORS

Das Board of Directors kam im Geschäftsjahr 2016 regelmäßig zusammen. Insgesamt fanden vier Präsenzsitzungen statt. Zusätzlich wurde eine Sitzung als Telefonkonferenz abgehalten und eine Beschlussfassung fand im Rahmen des schriftlichen Umlaufverfahrens statt. Pro Quartal wurde mindestens eine Sitzung abgehalten. Alle Mitglieder des Board of Directors nahmen an allen Sitzungen teil.

Im Mittelpunkt der Sitzung am 09. März 2016 standen der Konzernabschluss und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2015. Der Abschluss wurde auf Empfehlung des Audit Committees und nach eingehender Prüfung durch das Board of Directors gebilligt. Zudem wurde die Tagesordnung der Hauptversammlung 2016 verabschiedet, darunter auch der Punkt, der Hauptversammlung die Wahl eines neuen Abschlussprüfers vorzuschlagen. Darüber hinaus wählte das Gremium Martina Merz mit Ablauf der Hauptversammlung 2016 zur neuen stellvertretenden Vorsitzenden des Board of Directors.

Die zweite Sitzung des Board of Directors am 05. Mai 2016 wurde im Rahmen einer Telefonkonferenz abgehalten. Zu den Tagesordnungspunkten gehörte neben dem Bericht zum Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2016 die Berufung

von Steffen Schewerda und Alexander Geis als Interims-COOs nach dem Ausscheiden von Mike Kamsickas. Darüber hinaus erörterte das Gremium die Reorganisation der Unternehmensstruktur in der Region China und die Gründung einer Holdinggesellschaft, unter der alle Tochtergesellschaften von SAF-HOLLAND in China gebündelt werden sollen.

Die Sitzung des Board of Directors am 08. und 09. August beschäftigte sich neben dem Bericht zur Geschäftsentwicklung im zweiten Quartal 2016 vor allem mit den Plänen zum Aufbau einer neuen Fertigung für Achssysteme in der Türkei. Zudem stimmte das Board of Directors dem Managementwechsel in China mit der Bestellung von Guoxin Mao zum Geschäftsführer der SAF-HOLLAND (Xiamen) Co., Ltd. und der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. zu.

Am 07. Oktober 2016 fasste das Board of Directors im Rahmen des schriftlichen Umlaufverfahrens den Beschluss, Dr. Matthias Heiden mit Wirkung zum 01. März 2017 als neuen CFO und Arne Jörn mit Wirkung zum 17. Oktober 2016 als neuen COO der SAF-HOLLAND Gruppe einzusetzen und sie zu Geschäftsführern der SAF-HOLLAND GmbH zu bestellen.

Auf der zweitägigen Sitzung des Board of Directors am 08. und 09. November 2016 wurde neben dem Bericht zum Geschäftsverlauf des dritten Quartals die Möglichkeit der Werkskonsolidierung in Nordamerika erörtert, insbesondere die damit einhergehenden Kapazitätsanpassungen und potenziellen Kostensenkungen. Weitere Themen der Sitzung waren die Umverteilung von Verantwortlichkeiten auf Managementebene in Folge der Ernennung des neuen COO sowie die Diskussion von Vorschlägen für die anstehende Hauptversammlung 2017 zur Wahl neuer Mitglieder für das Board of Directors.

In der letzten Sitzung des Geschäftsjahres am 06. Dezember 2016, an der auch Jack Gisinger als assoziiertes Mitglied teilnahm, fasste das Board of Directors den Beschluss, der Hauptversammlung 2017 neben der Wahl von Jack Gisinger auch die Wahl von Carsten Reinhardt in das Board of Directors vorzuschlagen. Darüber hinaus beschäftigte sich das Gremium intensiv mit dem Budget für 2017, der Mittelfristplanung bis zum Jahr 2021 und den Performancezielen für das Management Board für das Jahr 2017.

## 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 dem Jahresabschluss und den Quartals-

zahlen, dem Risikomanagement sowie den Ergebnissen der Revisions- und Compliance-Prüfungen. Die Inhalte dieser Sitzungen wurden dem Board of Directors vorgebracht und – soweit erforderlich – zur Entscheidung vorgelegt.

## CORPORATE GOVERNANCE

Im Berichtsjahr widmete sich das Board of Directors erneut intensiv dem Thema Corporate Governance. Die Entsprechenserklärung 2016 zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex hat das Board of Directors von SAF-HOLLAND im März 2016 abgegeben. Die im März 2017 abgegebene aktuelle Entsprechenserklärung kann auf unserer Internetseite eingesehen werden.

## KONZERNABSCHLUSSPRÜFUNG UND BILANZSITZUNG

PricewaterhouseCoopers (PWC) prüfte den von der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2016 aufgestellten Konzernabschluss sowie den Konzernlagebericht. Der Abschlussprüfer erteilte den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk und stellte fest, dass der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie der Zahlungsströme des SAF-HOLLAND Konzerns vermittelt. Der Prüfer bestätigte, dass der Konzernlagebericht einschließlich der Erklärung zum Deutschen 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. Gemeinsam mit dem Audit Committee wurden der Abschluss, die Berichte und die Unterlagen durch das Board of Directors umfassend geprüft. In seiner Sitzung am 14. März 2017 besprach das Board of Directors die Ergebnisse der Abschlussprüfung. Vertreter der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft waren in dieser Sitzung zeitweise anwesend. Sie trugen die wesentlichen Prüfungsergebnisse vor und beantworteten Fragen der Board-Mitglieder. Das Board of Directors stimmte dem Prüfungsergebnis von PWC zu und billigte den vorgelegten Konzernabschluss. Dem Vorschlag des Management Boards zur Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich das Board of Directors an und schlägt der Hauptversammlung am 27. April 2017 vor, für das Geschäftsjahr 2016 eine um 10,0% erhöhte Dividende von 0,44 Euro je Aktie auszuschütten.

Die Hauptversammlung am 28. April 2016 wählte PricewaterhouseCoopers, Société coopérative, Luxemburg, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2016. Mit dem Wechsel des Abschlussprüfers setzte SAF-HOLLAND die

2016 in Kraft getretene EU-Richtlinie vorzeitig um, nach welcher der Abschlussprüfer bei kapitalmarktorientierten Unternehmen nach zehn Jahren rotieren muss. Ernst & Young S.A., Luxemburg, war zuvor neun Jahre als Abschlussprüfer für SAF-HOLLAND als gelistetes Unternehmen tätig.

## MANDATSVERLÄNGERUNGEN DER MITGLIEDER DES BOARD OF DIRECTORS

Mehrere Mandate der Mitglieder des Board of Directors wurden von der ordentlichen Hauptversammlung am 28. April 2016 bestätigt und verlängert. Die Mandate von Anja Kleyboldt und Dr. Martin Kleinschmitt, die mit Ablauf der Hauptversammlung 2016 ausliefen, wurden bis zum Ende der Hauptversammlung verlängert, die über das Geschäftsjahr 2018 beschließt. Das Mandat von Martina Merz wurde vorzeitig ebenfalls bis zum Ende der Hauptversammlung verlängert, die über das Geschäftsjahr 2018 beschließt.

## EIN WORT DES DANKES

Zum 31. Dezember 2016 schied Wilfried Trepels, langjähriger Finanzvorstand der SAF-HOLLAND Gruppe, im besten Einvernehmen mit dem Board of Directors und dem Management Board aus dem Unternehmen aus, um sich neuen Herausforderungen außerhalb der Gruppe zu stellen. Im Namen des gesamten Board of Directors möchte ich ihm an dieser Stelle meinen Dank für seine langjährige hervorragende Arbeit aussprechen, insbesondere für seinen wesentlichen Beitrag zur Strukturierung des Konzerns und zur Vorbereitung des weiteren profitablen Wachstums im Rahmen der „Strategie 2020“. Wir wünschen ihm auf seinem weiteren beruflichen Lebensweg alles Gute und allen erdenklichen Erfolg.

Das Board of Directors spricht zudem allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, den Arbeitnehmervertretern sowie dem Management Board seinen Dank für das große Engagement und die erfolgreiche Arbeit im Geschäftsjahr 2016 aus.

Luxemburg, im März 2017



Bernhard Schneider  
Vorsitzender des Board of Directors

# SAF-HOLLAND AM KAPITALMARKT

## ÜBERBLICK AKTIENMARKT- UND KURSENTWICKLUNG

### DEUTSCHER AKTIENMARKT TROTZ ZAHLEICHEN POLITISCHEN TURBULENZEN IN 2016

Der deutsche Aktienmarkt stand im Jahr 2016 über weite Strecken im Bann politischer Ereignisse und wirtschaftlicher Krisen. Zu Jahresbeginn verstärkten sich die Sorgen über eine starke und unkontrollierte Abschwächung der chinesischen Volkswirtschaft („hard landing“). Die internationalen Kapitalmärkte gaben deutlich nach. In diesem Umfeld verlor der DAX rund 18% und markierte im Februar sein Jahrestief bei 8.750 Punkten. Die anschließend einsetzende Erholung wurde im Juni von dem überraschenden Ausgang des Referendums zur EU-Mitgliedschaft Großbritanniens („Brexit“) jäh unterbrochen. Allerdings war auch dieser Rückschlag nur von relativ kurzer Dauer und konnte schnell wettgemacht werden. Zum Jahresende sorgte dann der unerwartete Ausgang der US-Präsidentenwahlen in einer ersten Reaktion für hohe Volatilität an den Märkten. Das in den USA angekündigte Infrastrukturprogramm in Kombination mit spürbaren Steuersenkungen für Unternehmen und Privatpersonen sorgte ab der zweiten Novemberwoche für den Beginn einer Jahresendrally, die vor allem die US-Indizes, aber auch den DAX nochmals deutlich anziehen ließ. Per Saldo verzeichnete der DAX auf Jahressicht ein Kursplus von 6,9% auf 11.481 Punkte. Etwas schwächer fiel die Performance des SDAX aus. Der Auswahlindex der Deutschen Börse AG für die auf den DAX und MDAX folgenden 50 kleineren Aktiengesellschaften (sogenannte Small Caps) legte 2016 um 4,6% zu.

### SAF-HOLLAND AKTIE MIT DEUTLICHER OUTPERFORMANCE

In der ersten Jahreshälfte stand der Kurs der SAF-HOLLAND Aktie unter Druck, obwohl sich das Unternehmen deutlich besser als die Endmärkte entwickeln konnte. Neben dem allgemeinen Kapitalmarktumfeld belasteten Meldungen über deutlich rückläufige Auftragseingänge und Produktionszahlen bei schweren Lkw und Trailern in Nordamerika sowie die schwache Marktentwicklung in wichtigen Regionen wie Brasilien, Australien und Russland. In der Folge markierte die Aktie Anfang Juli ihr Jahrestief bei 9,00 Euro, wobei Intraday-Kurse unter 9,00 Euro gesehen wurden. Mit der Veröffentlichung solider Geschäftszahlen für das erste Halbjahr 2016 und im Kontext der Bekanntgabe des Übernahmeangebots für Haldex setzte dann eine deutliche Gegenbewegung ein. So erwies sich das Übernahmeangebot von SAF-HOLLAND als Startschuss für eine weitere Konsolidierungswelle in der Industrie. Gleichzeitig war

spürbar, dass internationale Investoren verstärkt auf SAF-HOLLAND aufmerksam wurden, sich intensiver mit dem Geschäftsmodell des Unternehmens beschäftigten und die im Branchenvergleich relativ günstige Bewertung realisierten. Zudem hat die Coverage-Aufnahme durch drei weitere Bankhäuser bzw. Broker dazu beigetragen, dass SAF-HOLLAND stärker in das Rampenlicht auch größerer institutioneller Anleger rückte. Ausgehend vom Jahrestief legte das SAF-HOLLAND Papier in der Folgezeit um fast 52% zu und erreichte am letzten Handelstag am 30. Dezember sein Jahreshoch bei 13,64 Euro. Damit konnten sich SAF-HOLLAND Aktionäre auf Jahressicht über ein Kursplus von 9,2% freuen. Inklusive der Dividende in Höhe 0,40 Euro je Aktie stand eine ansprechende Rendite von 12,4% zu Buche. Noch deutlicher als im Vergleich zu DAX und SDAX fiel die Outperformance der SAF-HOLLAND Aktie im Vergleich zum relevanten Branchenindex, dem DAX-sector Automobile, aus, der 2016 Einbußen in Höhe von 5,6% hinnehmen musste.

Auf Basis des Jahresschlusskurses und der 45.361.112 ausgegebenen Aktien erreichte die Marktkapitalisierung von SAF-HOLLAND am 30. Dezember 2016 etwa 619 Mio. Euro.

### AUF ALTERNATIVE HANDELSPLÄTZE ENTFÄLLT WESENTLICHER ANTEIL DES HANDELSVOLUMENS

Im Vergleich zu dem sehr hohen Wert des Vorjahres hat sich die Liquidität der SAF-HOLLAND Aktie – ein wesentliches Investitionskriterium vor allem für große institutionelle Anleger wie Banken, Pensionsfonds und Vermögensverwalter – im Berichtsjahr 2016 etwas verringert, blieb aber auf durchaus hohem Niveau. Dies spiegelt sowohl die an den Börsen allgemein rückläufigen Volumina als auch die längere Haltedauer bei größeren Investoren wider. Die durchschnittlich börsentäglich gehandelten Umsätze der Aktie an allen deutschen Börsenplätzen lagen 2016 bei 148.600 Stück (Vj. 209.500). Damit wurde ein für einen Small-Cap-Wert hohes durchschnittliches Handelsvolumen von 1,6 Mio. Euro (Vj. 2,8) erreicht.

Auch 2016 blieb die SAF-HOLLAND Aktie mit einem zusätzlichen Handelsvolumen von durchschnittlich 179.100 Aktien (Vj. 211.900) ein stark an den alternativen Handelsplätzen, den sogenannten Darkpools (u. a. BATS Chi-X Europe, Turquoise und Chi-X), gehandelter Wert. Im vergangenen Jahr übertraf das Handelsvolumen der SAF-HOLLAND Aktie auf diesen alternativen Plattformen, auf denen im Wesentlichen Investmentbanken, Brokerfirmen und institutionelle Investoren direkt miteinander handeln, das Volumen an den regulären Börsenplätzen.

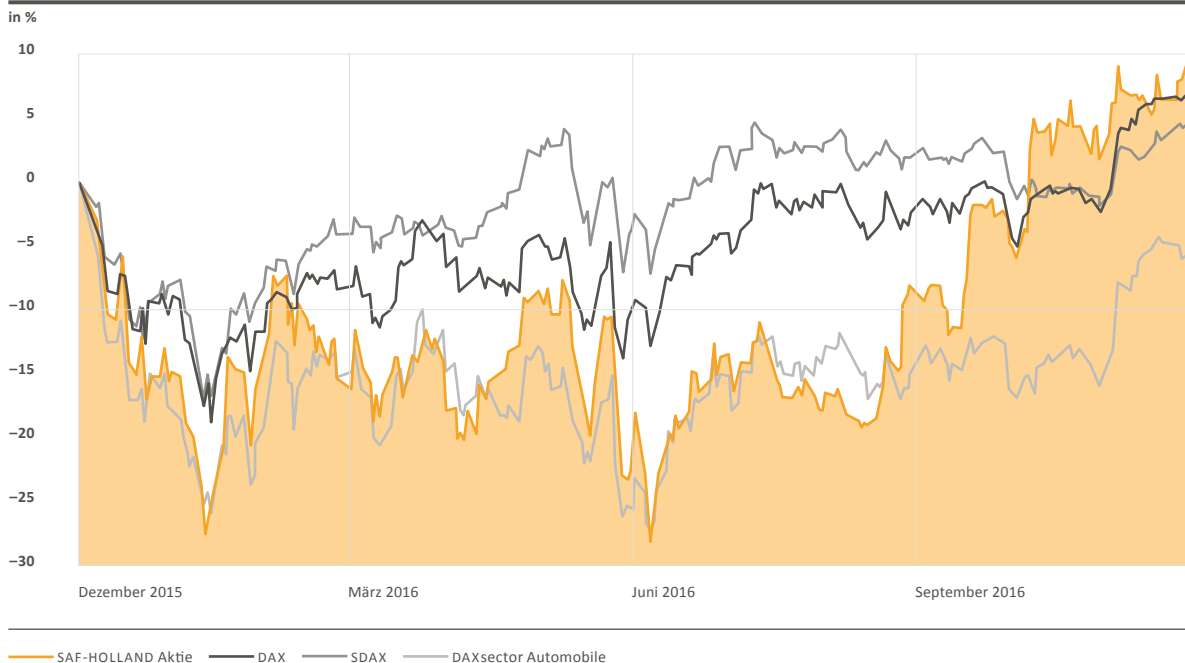


## POSITION IN INDEXRANGLISTEN

In der jüngsten Indexrangliste der Deutschen Börse AG, auf deren Grundlage über die Zusammensetzung des MDAX bzw. SDAX entschieden wird, belegte SAF-HOLLAND zum 31. Dezember 2016 Position 68 (Vorjahr 66) in Bezug auf die Marktkapitalisierung des Streubesitzes und Rang 67 (Vorjahr 57) in Bezug auf das Handelsvolumen. Damit

zählt SAF-HOLLAND zu den größeren Werten im SDAX. Dass SAF-HOLLAND trotz der im Vergleich zu DAX und SDAX besseren Kursentwicklung nicht weiter nach vorne rückte, war auf zahlreiche Börsenneulinge (IPOs) und Abspaltungen von Großunternehmen, die eigenständig an die Börse gebracht wurden (Spinn-Offs), zurückzuführen, welche im Jahresverlauf 2016 vor SAF-HOLLAND einsicherten.

## Wertentwicklung der SAF-HOLLAND Aktie im Vergleich zu DAX, SDAX und DAXsector Automobile



## INVESTOR RELATIONS UND KAPITALMARKTBEZIEHUNGEN

### WEITERER AUSBAU DER INVESTOR-RELATIONS-ARBEIT

Im Rahmen unserer Investor-Relations-Aktivitäten informieren wir umfassend, zeitnah und transparent über unsere strategischen Zielsetzungen, die laufende Entwicklung im Unternehmen, aktuelle Markttrends und neue technologische Ansätze. Neben der Investoren- und Analystenkonferenz zum Jahresabschluss und regelmäßigen Telefonkonferenzen anlässlich der Veröffentlichung der Quartalszahlen liegt der Schwerpunkt unserer Aktivitäten auf dem Austausch mit Investoren, Analysten und sonstigen Kapitalmarktteilnehmern auf zahlreichen Investorenkonferenzen und Roadshows. Zudem haben auch 2016 wieder zahlreiche Anleger und potenzielle Investoren von dem Angebot Gebrauch gemacht, sich bei Besuchen der Fertigung oder im Engineering vor Ort einen Eindruck zu verschaffen.

Im Geschäftsjahr 2016 hat SAF-HOLLAND seine Investor-Relations-Arbeit weiter intensiviert. Im Rahmen von insgesamt acht Roadshows und zehn Investorenkonferenzen im In- und Ausland präsentierten Management Board und IR-Team den aktuellen Geschäftsverlauf, die Wachstumsperspektiven und die strategische Zielsetzung des Unternehmens. Wie bereits im Vorjahr lag der Schwerpunkt der Aktivitäten – neben Deutschland – auf den internationalen Finanzzentren wie London, Paris und den USA. Weitere Ziele waren 2016, nicht zuletzt im Kontext des Übernahmeangebots für Haldex, die skandinavischen Finanzmärkte in Dänemark, Schweden und Finnland. Hinzu kamen Roadshows in Genf, Zürich, Dublin und den Benelux-Staaten. Darüber hinaus dokumentiert sich das Interesse der Kapitalmarktteilnehmer an SAF-HOLLAND in einer hohen Zahl an Unternehmensbesuchen. Im Zentrum der zahlreichen Einzel- und Gruppengespräche mit Anlegern und Analysten standen Fragen zur Entwicklung der Endmärkte, den Zukunftsaussichten des Unternehmens sowie zu Technologietrends, insbesondere rund

um das Thema Gewichtseinsparung und Digitalisierung der Transportindustrie.

Ein weiteres Highlight der letztjährigen Aktivitäten stellte der Capital Markets Day im September im Rahmen der IAA Nutzfahrzeuge dar. Das neue Format stieß auf sehr gute Resonanz. Nach einem ausführlichen Standrundgang und Technik-Briefing hatten die Besucher die Gelegenheit, neben CEO und CFO auch die für die Regionen verantwortlichen Mitglieder des Management Boards in Einzel- und Kleingruppengesprächen zu befragen.

Ausführliche und aktuelle Informationen zur Aktie, der Unternehmensanleihe und den Wandelschuldverschreibungen 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/investor-relations>.

#### ZUMEIST POSITIVE ANALYSTENEINSCHÄTZUNGEN

SAF-HOLLAND wird sowohl von nationalen als auch internationalen Banken und Research-Häusern beobachtet und analysiert. Detaillierte Unternehmensanalysen erscheinen daher in regelmäßiger Folge. Wie bereits im Vorjahr haben drei weitere Broker bzw. Bankhäuser die Berichterstattung zu SAF-HOLLAND aufgenommen. Damit erweiterte sich das Coverage der Aktie auf insgesamt 14 Häuser.

Zum Jahresende 2016 empfahlen elf der 14 Analysten die Aktie zum Kauf oder erwarteten eine bessere Kursentwicklung als für den Gesamtmarkt. Drei Empfehlungen lauteten auf „halten“. Die entsprechenden Kursziele lagen in einer Spanne zwischen 11,00 und 18,00 Euro.

#### Aktuelle Analysteneinstufungen

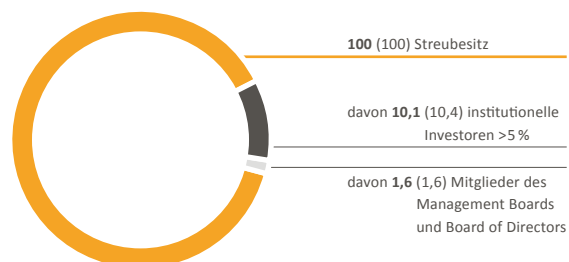
21.12.2016	Bankhaus Lampe	Buy
19.10.2016	Berenberg	Buy
14.11.2016	Commerzbank	Hold
07.12.2016	Deutsche Bank	Hold
10.11.2016	equinet	Buy
09.05.2016	Exane BNP Paribas	Outperform
10.11.2016	Hauck & Aufhäuser	Buy
15.08.2016	HSBC	Hold
23.09.2016	Kepler Cheuvreux	Buy
10.11.2016	Macquarie Capital	Outperform
10.11.2016	M.M. Warburg	Buy
10.11.2016	Montega	Buy
11.11.2016	ODDO Seydler	Buy
26.07.2016	Quirinbank	Buy

#### STABILE AKTIONÄRSSTRUKTUR

Die SAF-HOLLAND Aktien sind breit gestreut. Nach der Definition der Deutschen Börse AG befinden sich 100% der Aktien der Gesellschaft im Streubesitz. Der Aktionärskreis setzt sich vorwiegend aus institutionellen Anlegern wie Fondsgesellschaften und Vermögensverwaltern, Banken und Versicherungen, aber auch privaten Investoren aus dem In- und Ausland zusammen. Zu den größeren Anteilseignern zählen in erster Linie Kapitalanlagegesellschaften aus Großbritannien, den USA, Frankreich, Skandinavien und den Benelux-Staaten, wobei in Summe insbesondere der Anteil nordamerikanischer und skandinavischer Investoren zugenommen hat. Steigendes Interesse war vor allem von Seiten langfristig orientierter Kapitalanleger, wie Versicherungsgesellschaften, spürbar. Beteiligungen von mehr als 5% am Grundkapital der SAF-HOLLAND S.A. hielten zum Jahresende 2016 Fonds der Delta Lloyd Asset Management N.V. sowie die FMR LLC. Mitglieder des Management Boards und des Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. hielten 1,6% der ausstehenden Aktien.

#### Aktionärsstruktur 2016

in %



Stand: 31. Dezember 2016

## HAUPTVERSAMMLUNG 2016 BESCHLIESST ERHÖHUNG DER DIVIDENDE AUF 0,40 EURO JE AKTIE

Die ordentliche Hauptversammlung der SAF-HOLLAND S.A. am 28. April 2016 beschloss für das Geschäftsjahr 2015 die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,40 Euro je Aktie (Vj. 0,32). Die Aktionäre folgten damit dem Vorschlag des Board of Directors. Dies entsprach einer Erhöhung der Dividendenauszahlung um 25%. Die Dividendensumme von 18,1 Mio. Euro (Vj. 14,5) entspricht einer Ausschüttungsquote von knapp 39% (Vj. 44%) des im Geschäftsjahr 2015 erzielten verfügbaren Nettoergebnisses. Bei dessen Bestimmung wurde der im Geschäftsjahr 2015 angefallene rein buchhalterische und nicht zahlungswirksame Ertrag aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 4,7 Mio. Euro nach Steuern bereinigt. Mit dieser Ausschüttungsquote wurde das angestrebte Ziel, in der Regel zwischen 40% und 50% des verfügbaren Nettoergebnisses als Dividende auszuschütten, weitgehend abgebildet. Bezogen auf den Jahreschlusskurs der SAF-HOLLAND Aktie 2015 ergab sich eine Dividendenrendite von 3,2% (Vj. 2,9%).

Zum neuen Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2016 wählte die Hauptversammlung PricewaterhouseCoopers, Société coopérative, Luxemburg, nachdem ERNST & YOUNG S.A. zuvor neun Jahre als Abschlussprüfer von SAF-HOLLAND als gelistetem Unternehmen tätig gewesen war. Mit dem Wechsel hat SAF-HOLLAND die 2016 in Kraft getretene EU-Richtlinie zur Änderung der geltenden Abschlussprüferrichtlinie bereits umgesetzt, nach der kapitalmarktorientierte Unternehmen ihren Abschlussprüfer spätestens alle zehn Jahre wechseln müssen.

Zudem beschloss die Hauptversammlung die Verlängerung der Board-of-Directors-Mandate von Anja Kleyboldt, Martina Merz und Dr. Martin Kleinschmitt jeweils bis zum Ablauf der Hauptversammlung, die über die Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2018 entscheidet.

## ÜBERBLICK UNTERNEHMENSANLEIHEN

Seit dem Jahr 2012 ist SAF-HOLLAND mit einer Unternehmensanleihe im Prime Standard für Corporate Bonds der Frankfurter Wertpapierbörse präsent. Das Gesamtnominalvolumen der Anleihe 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 Jahr 2014 emittierte SAF-HOLLAND zudem im Zuge einer Privatplatzierung Wandelschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von 100,2 Mio. Euro. Die Wandelschuldverschreibungen, die im Freiverkehrshandel der Frankfurter Wertpapierbörse notiert werden, sind am 12. September 2020 endfällig und mit einem jährlichen Zinssatz von 1,0% ausgestattet. Im Geschäftsjahr 2016 fanden keine Wandlungen statt.

Die Kurse, die wichtigsten Kennzahlen und die Anleihebedingungen der Unternehmensanleihe und der Wandelschuldverschreibung stehen auf der Investor-Relations-Website unter dem Menüpunkt „Aktie & Anleihen“ zur Verfügung.

## UNTERNEHMENS-RATING MIT BBB ERNEUT BESTÄTIGT

Die Ratingagentur Euler Hermes bestätigte 2016 erneut das „BBB“ Investment-Grade-Rating von SAF-HOLLAND. In einer Analyse vom 06. April 2016 äußert Euler Hermes zudem die Erwartung eines stabilen Ratings in den nächsten zwölf Monaten. Gestützt wird diese Einschätzung auf die Annahme eines leicht erhöhten Geschäftsrisikos durch die zyklischen Schwankungen der Nutzfahrzeugbranche, die allerdings durch hohe Markteintrittsbarrieren und das konjunkturstabilere Ersatzteilgeschäft teilweise kompensiert werden. Aufgrund der sehr guten Kapitalstruktur und finanziellen Flexibilität bewertet die Ratingagentur das Finanzrisiko des Konzerns als gering.

### 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 <sup>1</sup>	13,64 Euro/9,00 Euro
Jahresschlusskurs <sup>1</sup>	13,64 Euro
Marktkapitalisierung	618,7 Mio. Euro

<sup>1</sup> XETRA-Schlusskurs



# KONZERNLAGEBERICHT

- 16 — SAF-HOLLAND im Überblick**
  - 16 Kurzprofil
  - 16 Geschäftsmodell: Direkter Zugang zum Endkunden
  - 16 Standorte und Märkte: Weltweite Präsenz in allen wichtigen Märkten
  - 16 Produkte und Kunden: Maßgeschneidertes Angebot für die Bedürfnisse der Kunden
  - 18 Führende Marktposition
  - 18 Organisationsstruktur
  - 18 Rechtliche Konzernstruktur
  - 19 Wirtschaftliche und rechtliche Einflussfaktoren
- 20 — Ziele und Strategien**
  - 20 Wachstumsstrategie 2020
- 21 — Steuerungsgrößen**
  - 21 Finanzielle Steuerungsgrößen
  - 21 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren
  - 21 Konzerninternes Steuerungssystem
  - 21 Branchen- und unternehmensspezifische Frühindikatoren
- 23 — Forschung und Entwicklung**
  - 23 Innovative Lösungen zum Ausbau unserer Technologieführerschaft
  - 23 Unser Ziel: Optimierung der Gesamtbetriebskosten unserer Flottenkunden
  - 23 Innovationsoffensive auf der IAA Nutzfahrzeuge
  - 23 SAF TRAK
  - 24 INTRA Light & INTRA CD Light
  - 24 P89-Scheibenbremse
  - 24 Weiterhin hohe Anzahl an Prioritätsanmeldungen im Geschäftsjahr 2016
- 25 — Corporate Governance**
  - 25 Leitung und Kontrolle
  - 25 Board of Directors
  - 25 Management Board
  - 26 Personelle Veränderungen im Management Board im Geschäftsjahr 2016
  - 26 Grundzüge des Vergütungssystems
  - 26 Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex
  - 26 Compliance basiert auf umfassendem Verhaltenskodex
  - 27 Zielgröße für den Anteil von Frauen in Managementpositionen
  - 27 Hauptversammlung
  - 27 Transparenz
  - 27 Rechnungslegung und Abschlussprüfung
- 28 Eigengeschäfte von Führungskräften**
  - 28 Angaben nach Artikel 11 Abs. 1 und 3 des luxemburgischen Übernahmegesetzes vom 19. Mai 2006
- 30 — Konjunktur und Branchenumfeld**
  - 30 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung: Weltkonjunktur weiterhin mit moderatem Wachstum
  - 30 Branchenentwicklung: Regional stark unterschiedliche Entwicklung, Europa als Wachstumsstütze
  - 30 Europäischer Nutzfahrzeugmarkt mit starkem Wachstum
  - 30 Marktkorrektur in Nordamerika
  - 31 Märkte in APAC/China mit unterschiedlicher Entwicklung
- 32 — Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2016**
  - 32 Barangebot zum Erwerb von Haldex
  - 32 Wegweisender Auftrag für Scheibenbremstechnologie in Nordamerika
  - 32 Übernahme der Mehrheit an der brasilianischen KLL
- 33 — Ertrags-, Vermögens-, Finanzlage**
  - 33 Prognostizierter und tatsächlicher Geschäftsverlauf im Vergleich
  - 34 Umsatz- und Ertragslage
  - 42 Vermögenslage
  - 44 Finanzlage
  - 45 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage im Geschäftsjahr 2016 durch die Geschäftsleitung
- 46 — Risiko- und Chancenbericht**
  - 46 Risikomanagementsystem
  - 46 Internes Kontrollsystem und Risikomanagementsystem bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess
  - 46 Beurteilung der Gesamtrisikosituation
  - 47 Übersicht über die Risiken
  - 51 Übersicht über die Chancen
- 54 — Nachtragsbericht**
- 54 — Prognosebericht**
  - 54 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Branchenkonjunktur
  - 56 Prognose Unternehmen: Solide Umsatz- und Ergebnisentwicklung

## SAF-HOLLAND IM ÜBERBLICK

### KURZPROFIL

Die SAF-HOLLAND Gruppe mit Sitz in Luxemburg ist der größte unabhängige börsennotierte Nutzfahrzeugzulieferer in Europa und beliefert schwerpunktmäßig die Trilmärkte. Das Unternehmen zählt mit 1.042,0 Mio. Euro Umsatz im Jahr 2016 und durchschnittlich mehr als 3.200 Mitarbeitern weltweit zu den führenden Herstellern von fahrwerksbezogenen Baugruppen und Komponenten vor allem für Trailer, aber auch für Lkw und Busse. Die Produktpalette umfasst neben Achs- und Federungssystemen unter anderem Sattelkupplungen, Königszapfen und Stützwinden, die unter den Marken SAF, Holland und Neway vertrieben werden. SAF-HOLLAND beliefert die Fahrzeughersteller in der Erstausrüstung (auch Original Equipment Manufacturer genannt) auf sechs Kontinenten. Im Aftermarketgeschäft liefert die Gruppe Ersatzteile an die Service-Netzwerke der Hersteller (auch Original Equipment Services genannt) und mit Hilfe von Verteilungszentren über ein umfassendes globales Vertriebsnetz an Endkunden und Servicestützpunkte. SAF-HOLLAND ist, als einer von nur wenigen Zulieferern in der Truck- und Trailer-Industrie, international breit aufgestellt und in fast allen Märkten weltweit präsent.

### GESCHÄFTSMODELL: DIREKTER ZUGANG ZUM ENDKUNDEN

Das Geschäftsmodell von SAF-HOLLAND zeichnet sich durch seinen Fokus auf Produkte aus, die in Bezug auf Qualität, Leistungsfähigkeit, Innovation und Sicherheitsstandards von entscheidender Bedeutung für die Hersteller von Trucks und Trailern sind. Insgesamt entfällt auf SAF-HOLLAND mit seinen Produkten für Auflieger ein Anteil von rund einem Drittel am Gesamtwert eines Standardtrailers. Vor allem mit seinen Leichtbaukomponenten und den damit einhergehenden Gewichtseinsparungen setzt SAF-HOLLAND Standards in der Industrie und ermöglicht damit den Endkunden die Optimierung ihrer Gesamtbetriebskosten.

Auf der Vertriebsseite zählt SAF-HOLLAND nicht nur die Fahrzeughersteller zu seinen Kunden. Das Unternehmen steht zudem im direkten Kontakt zu seinen Endkunden, den Flottenbetreibern. Bei vielen Produkten, wie zum Beispiel bei Achs- und Federungssystemen, bestimmen die Endkunden ganz überwiegend selbst die Spezifikationen des Trailers und entscheiden somit über die Auswahl des Zulieferers. Durch diesen direkten Kontakt 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 Ersatzteilgeschäft 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 garantierte schnelle Versorgung mit Ersatzteilen ist für Flottenbetreiber eines der wesentlichen Kriterien bei der Auswahl ihrer Lieferanten und stellt gleichzeitig eine hohe Eintrittsbarriere für potenzielle Wettbewerber dar. Da das Ersatzteilgeschäft dem Erstausrüstungsgeschäft mit einem zeitlichen Versatz folgt, können zyklische Schwankungen im Erstausrüstungsgeschäft ausgeglichen werden, was zur Ausgewogenheit des Geschäftsmodells von SAF-HOLLAND beiträgt.

### STANDORTE UND MÄRKTE: WELTWEITE PRÄSENZ IN ALLEN WICHTIGEN MÄRKTEN

SAF-HOLLAND ist in allen wichtigen Truck- und Trilmärkten der Welt präsent. Das Unternehmen fertigt an insgesamt 19 Standorten auf sechs Kontinenten. Traditionell liegt der Schwerpunkt der Fertigung in den etablierten Märkten Nordamerikas und Europas. Darüber hinaus hat SAF-HOLLAND Produktionsstätten in Ländern wie Brasilien, Südafrika, der Türkei, 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.

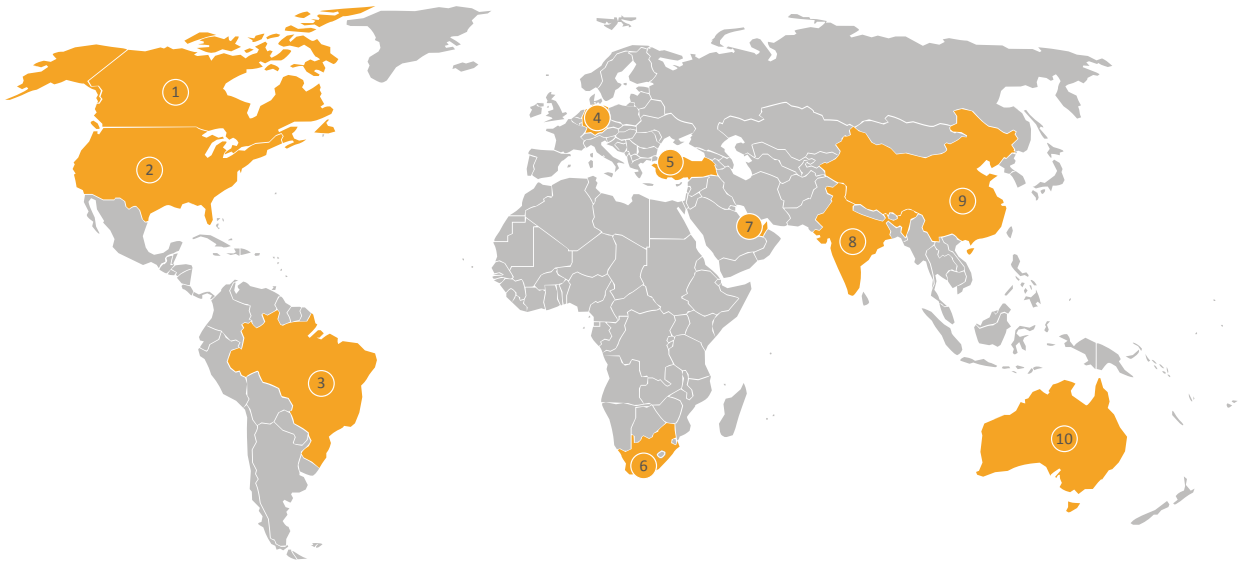
Auch das Ersatzteil- und Servicenetz von SAF-HOLLAND ist deutlich weiter gespannt als bei den meisten Wettbewerbern. Es umfasst rund 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen, Händler und Werkstätten in über 80 Ländern. In den Kernmärkten Europa und Nordamerika ist SAF-HOLLAND flächendeckend vertreten.

Die wesentlichen Absatzmärkte des Konzerns sind derzeit noch Europa und Nordamerika. Die Aktivitäten von SAF-HOLLAND außerhalb dieser etablierten Absatzmärkte konzentrieren sich überwiegend auf die sogenannten BRIC-Staaten und Australien. In China und Brasilien ist SAF-HOLLAND zusätzlich zum Truck- und Trilmereich auch im wachsenden Segment der Busfederungen aktiv.

### PRODUKTE UND KUNDEN: MASSGESCHNEIDERTES ANGEBOT FÜR DIE BEDÜRFNISSE DER KUNDEN

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

## SAF-HOLLAND Produktionsstandorte



**1 Kanada**  
Woodstock

**2 USA**  
Dumas  
Holland  
Muskegon  
Warrenton North  
Warrenton South  
Wylie

**3 Brasilien**  
Alvorada  
Jaguariúna

**4 Deutschland**  
Frauengrund  
Keilberg  
Singen

**5 Türkei**  
Düzce-Istanbul

**6 Südafrika**  
Johannesburg

**7 Vereinigte Arabische Emirate**  
Dubai

**8 Indien**  
Chennai

**9 China**  
Baotou  
Xiamen

**10 Australien**  
Melton



und Federungssysteme für Spezialfahrzeuge und Busse. Während sich das Geschäft mit Trailerkomponenten auf mehrere hundert Erstausrüster sowie auf eine Vielzahl von Flottenbetreibern verteilt, konzentriert sich der Kundenkreis bei Truckkomponenten auf eine deutlich kleinere Anzahl an großen, global tätigen Truckherstellern sowie kleinere regionale Anbieter und Hersteller von Spezialfahrzeugen.

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

Über das weltweite Ersatzteil- und Servicenetz adressiert SAF-HOLLAND Ersatzteihändler und Werkstätten, aber auch die großen Flottenbetreiber. Das Sortiment umfasst Originalersatzteile für Trucks und Trailer, aber auch Produkte 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. Darüber hinaus werden auch Ersatzteile von Drittanbietern angeboten.

**Die Produktmarken von SAF-HOLLAND**

		
<b>Trailer-Achs- und Federungssysteme</b>	<b>Schlepp- und Hebeteknik</b>	<b>Federungen für Spezialfahrzeuge und Busse</b>
Innovative, flottenoptimierte Achs-, Brems- und Federungssysteme für Trailer zur größtmöglichen Steigerung der Transporteffizienz	Zuverlässige, flottenbewährte Lösungen für sichere und einfache Schlepp- und Hebeaufgaben durch wegweisende Technik und weltweite Kompetenz	Robuste, flottenerprobte und extrem leistungsstarke Luftfederungen mit herausragenden Konstruktionsmerkmalen und breiter Einsatz Erfahrung in Spezialfahrzeugen und Bussen

**FÜHRENDE MARKTPPOSITION**

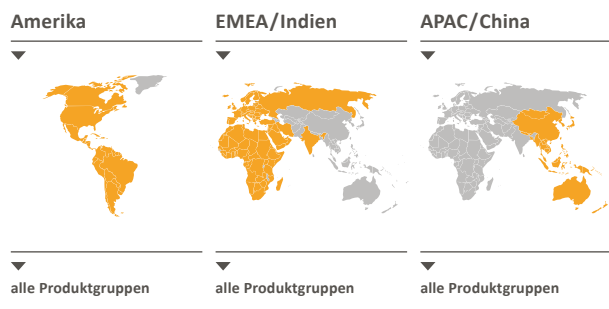
Die für SAF-HOLLAND aktuell bedeutendsten Absatzmärkte, Europa und Nordamerika, sind von oligopolistischen Wettbewerbsstrukturen gekennzeichnet. Die drei größten Anbieter halten hier in fast allen Produktgruppen jeweils rund 80–90% der Marktanteile.

In Europa nimmt SAF-HOLLAND mit seiner Aufstellung in allen relevanten Marktsegmenten eine führende Stellung ein und zählt jeweils zu den drei führenden Anbietern. 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.

**ORGANISATIONSTRUKTUR**

Seit dem Geschäftsjahr 2016 ist SAF-HOLLAND in einer regional fokussierten Konzernstruktur organisiert. Die drei Regionen EMEA/Indien, Amerika und APAC/China decken dabei jeweils sowohl das Erstausrüstungs- als auch das Ersatzteilgeschäft ab. Jede Sparte hat volle Ergebnisverantwortung und verfügt über alle erforderlichen Ressourcen. Bereichsübergreifende Funktionen und wesentliche Schlüsselaufgaben zur Unterstützung der Geschäftsbereiche sind innerhalb des Konzerns zentral organisiert.

**Regional fokussierte Aufstellung seit 2016**



Entsprechend sind auch die Verantwortlichkeiten im Management Board geordnet. Neben den drei Mitgliedern mit funktionaler Verantwortung (CEO, CFO und COO) sind die Regionen Amerika bzw. EMEA/Indien jeweils durch einen eigenen Geschäftsführer vertreten. Die Region APAC/China wird bis auf weiteres vom Chief Executive Officer geführt. Mittelfristig ist geplant, die regionale Unterteilung der Konzernaktivitäten weiter aufzufächern und so das Management Board auf insgesamt acht Mitglieder zu vergrößern. Dabei soll jede der fünf Kernregionen mit einem eigenen Mitglied im Management Board vertreten sein (Amerika, Europa, Mittlerer Osten/Afrika/Indien, APAC und China).

**RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR**

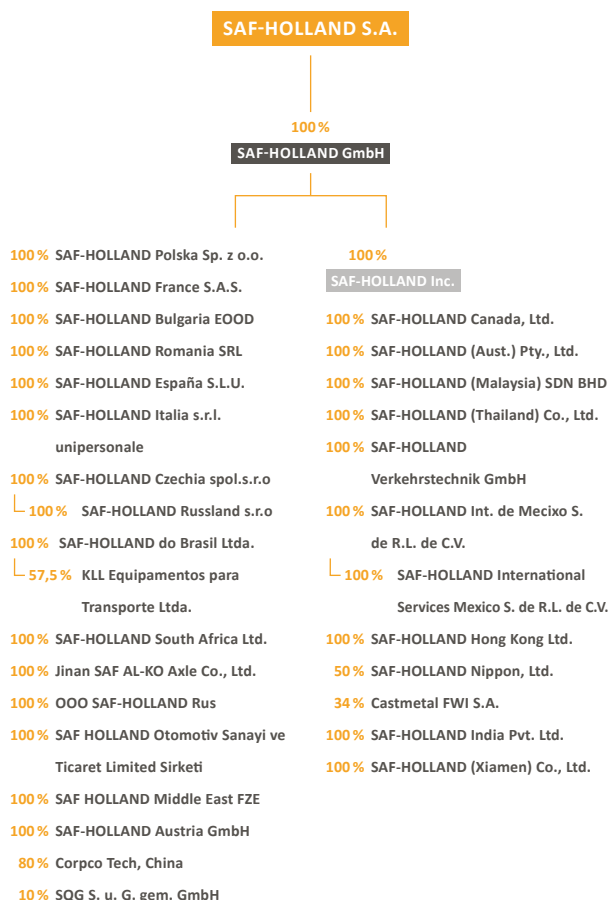
Die SAF-HOLLAND S.A. ist eine Gesellschaft luxemburgischen Rechts, deren Aktien ausschließlich in Deutschland notiert sind. Als Muttergesellschaft des Konzerns hält sie alle Anteile

an der SAF-HOLLAND GmbH, der wiederum sämtliche Landesgesellschaften zugeordnet sind.

## WIRTSCHAFTLICHE UND RECHTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

### 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 Castmetal FWI S.A. Die weiteren Anteile des Joint Ventures 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. Darüber hinaus hält SAF-HOLLAND seit Oktober 2016 57,5% der Anteile am brasilianischen Federungsspezialisten KLL Equipamentos para Transporte Ltda. Die übrigen 42,5% der Anteile können über eine Put-/Call-Option zu einem späteren Zeitpunkt erworben werden.

Einer der wesentlichen Einflussfaktoren auf die Geschäftsaktivitäten von SAF-HOLLAND ist die Entwicklung des globalen Transportvolumens. Getragen vom schnellen Wachstum der Weltbevölkerung, fortschreitender Urbanisierung und Globalisierung der Wirtschaft nimmt das Güteraufkommen weltweit kontinuierlich 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 profitiert.

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.

## ZIELE UND STRATEGIEN

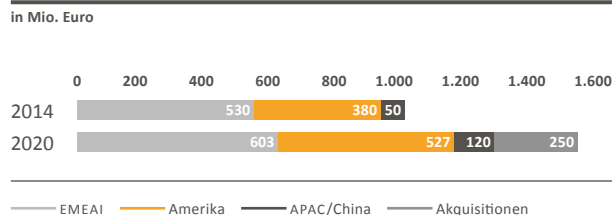
### WACHSTUMSSTRATEGIE 2020

Mit der 2015 vorgestellten Wachstumsstrategie 2020 hat SAF-HOLLAND sein Geschäft auf die globalen Megatrends ausgerichtet. Die zunehmende Weltbevölkerung und die global steigende Kaufkraft, vor allem in der Mittelschicht, sind die wesentlichen Treiber für das erwartete Wachstum des Konsums. Der wachsende Güterbedarf führt zu stetig steigenden Transportvolumina und bedingt somit hohe Investitionen in Transportmittel, insbesondere in Lkw und Trailer, die am Anfang und am Ende einer jeden Lieferkette stehen. Dieses Marktwachstum wird im Wesentlichen in den Schwellenländern, insbesondere in den asiatisch-pazifischen Märkten, dem Mittleren Osten und Afrika, stattfinden.

Entsprechend hat SAF-HOLLAND frühzeitig die Weichen dafür gestellt, sich von einem internationalen Unternehmen hin zu einem globalen Konzern zu entwickeln. Ziel ist es, durch die Ausweitung des Produktportfolios und die Erschließung neuer regionaler Märkte jenseits der derzeitigen Kernmärkte Europa und Nordamerika, die Präsenz des Konzerns in den Schwellenländern deutlich auszubauen. Ein weiteres strategisches Ziel ist der Ausbau des Ersatzteilgeschäfts über alle Regionen hinweg. Mittelfristig soll auf das Ersatzteilgeschäft mindestens ein Viertel des Konzernumsatzes entfallen.

Ausgehend von Erlösen von rund 960 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2014 peilt SAF-HOLLAND bis zum Jahr 2020 auf organischer Basis einen Konzernumsatz von rund 1.250 Mio. Euro an. Das entspricht einem durchschnittlichen jährlichen organischen Umsatzwachstum von gut 4%. Durch ergänzende Kooperationen, Joint Ventures und Akquisitionen soll darüber hinaus ein zusätzlicher Umsatzbeitrag von rund 250 Mio. Euro erzielt werden, wodurch der Konzernumsatz in Summe auf 1.500 Mio. Euro ausgeweitet werden soll. Der außerhalb der heutigen Kernmärkte Europa und Nordamerika liegende Umsatzanteil soll im Rahmen der Wachstumsstrategie 2020 von aktuell rund 10% auf 30% ausgebaut werden. Einen ersten wichtigen Schritt auf diesem Weg hat SAF-HOLLAND 2016 mit der Übernahme von KLL vollzogen, einem der führenden Anbieter von Luftfederungssystemen für Lkw und Busse sowie von Achsen und mechanischen bzw. Luftfederungssystemen für Trailer in Brasilien. Für Brasilien, mit mehr als 200 Millionen Menschen die größte Volkswirtschaft und der größte Transportmarkt Südamerikas, sehen wir mittelfristig erhebliches Umsatzpotenzial.

### Umsatzziele im Rahmen der „Strategie 2020“



Die bereinigte EBIT-Marge soll bis 2020 ein Niveau von durchschnittlich mindestens 8% erreichen. 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.

Die hohe Kapitaleffizienz des Konzerns soll trotz des starken Wachstums beibehalten werden. 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. Beim Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung/EBITDA) wird weiterhin ein Wert von höchstens 2,0 angestrebt, wobei bei größeren Akquisitionen auch ein vorübergehender Anstieg auf rund 2,5 möglich ist.



# STEUERUNGSGRÖSSEN

## FINANZIELLE 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. Die wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren für die Unternehmenssteuerung des SAF-HOLLAND Konzerns sind:

- Umsatz
- bereinigtes EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern, bereinigt um Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle

Vermögenswerte aus Kaufpreisallokationen, Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten) bzw. daraus abgeleitet die bereinigte EBIT-Marge

- Ergebnis je Aktie
- Net Working Capital (kurzfristige Vermögenswerte abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristige nicht zinstragende Verbindlichkeiten und sonstige lang- und kurzfristige 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	2016	2015	2014	2013	2012
Umsatz	1.250–1.500	1.042,0	1.060,7	959,7	857,0	859,6
Bereinigtes EBIT	≥100–120	90,4	94,0	70,7	59,3	58,2
in % vom Umsatz	≥8%	8,7	8,9	7,4	6,9	6,8
Verwässertes Ergebnis je Aktie						
in Euro	~1,20	0,85	0,99	0,69	0,54	0,18
Net Working Capital	150–180	111,9	116,6 <sup>1</sup>	102,7	76,1	82,4
in % vom Umsatz	12	11,1	12,0	10,9	9,4	10,2

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

SAF-HOLLAND plant, ermittelt und überwacht die Größen Umsatz und bereinigtes EBIT bzw. bereinigte EBIT-Marge sowohl auf Konzernebene als auch auf Segmentebene. Dagegen erfolgt die Ermittlung des Ergebnisses je Aktie und Net Working Capital ausschließlich auf Konzernebene.

Weitere wichtige finanzielle Leistungsindikatoren, die bei der Unternehmenssteuerung berücksichtigt werden, sind Investitionsvolumen, Verschuldungsgrad, Eigenkapitalquote, Liquidität, Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit und 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.

## KONZERNINTERNES STEUERUNGSSYSTEM

SAF-HOLLAND erstellt jährlich eine Mittelfristplanung für einen Planungszeitraum von fünf Jahren sowie ein Jahresbudget. Auf Basis der aktuellen Geschäftsentwicklung wird zudem vierteljährlich ein Forecast für das jeweilige Geschäftsjahr aufgestellt.

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 Boards und des Board of Directors überprüft und analysiert.

## **BRANCHEN- UND UNTERNEHMENSPEZIFISCHE FRÜHINDIKATOREN**

Die wesentlichen unternehmensspezifischen Frühindikatoren sind Auftragseingang und -bestand. Diese werden auf Basis der jeweiligen Konzerngesellschaften erhoben und dienen als Indikation für die zu erwartende Auslastung sowie die voraussichtliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung.

Darüber hinaus beobachtet und analysiert das Management kontinuierlich Statistiken und Prognosen zur allgemeinen konjunkturellen Entwicklung in den jeweiligen relevanten Ländern und Regionen sowie zur Entwicklung in den globalen Truck- und Trailermärkten. Dazu zählen insbesondere Auftragseingänge und Zulassungszahlen.

## FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

### INNOVATIVE LÖSUNGEN ZUM AUSBAU UNSERER TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT

Wir verstehen uns als Technologieführer in unserer Industrie. Um unsere Wettbewerbsposition langfristig abzusichern und unseren Entwicklungsvorsprung auszubauen, setzen wir auf innovative Technologien und Lösungen. Unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind entsprechend von großer strategischer Bedeutung.

Im Berichtsjahr lagen die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen bei 19,7 Mio. Euro (Vj. 20,9). Zusätzlich wurden Entwicklungskosten in Höhe von 3,7 Mio. Euro (Vj. 3,7) aktiviert. Die Aktivierungsquote lag somit bei 15,8% (Vj. 15,0%). Dem standen Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 0,7 Mio. Euro (Vj. 0,5) gegenüber. Im Verhältnis zum Konzernumsatz ergab sich eine F&E-Quote von 2,2% (Vj. 2,3%). Zum Ende des Geschäftsjahrs 2016 waren insgesamt 192 (Vj. 191) Mitarbeiter im Bereich Entwicklung, Konstruktion und Versuch beschäftigt.

#### Mehrperiodenübersicht Forschung und Entwicklung

	2016	2015	2014	2013	2012
F&E-Aufwendungen inklusive aktivierter Entwicklungskosten (Mio. Euro)	23,4	24,6	21,9	19,1	19,4
F&E-Quote (Aufwendungen in % vom Umsatz)	2,2	2,3	2,3	2,2	2,3
Anzahl Mitarbeiter im Bereich Entwicklung, Konstruktion und Versuch	192	191	171	164	160

Neben der Entwicklung neuer Produkte liegt ein weiterer Schwerpunkt unserer Entwicklungsaktivitäten auf der Adaption bestehender Lösungen an spezielle Kundenwünsche oder regionale Marktanforderungen. 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.

### UNSER ZIEL: OPTIMIERUNG DER GESAMTBETRIEBSKOSTEN UNSERER FLOTTENKUNDEN

Das Ziel unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ist es, unseren Kunden innovative Produkte anzubieten, die einen effizienten Flottenbetrieb gewährleisten und deren Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership) optimieren. Entsprechend stehen die folgenden Themen im Fokus unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten:

- 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 verschärferten Sicherheitsstandards.

### INNOVATIONSOFFENSIVE AUF DER IAA NUTZFAHRZEUGE

Im Berichtsjahr stellte SAF-HOLLAND eine Vielzahl der aktuell in der Entwicklungsphase befindlichen Produktinnovationen auf Fachmessen im In- und Ausland vor. Zu den wichtigsten Messeauftritten zählten die Mid-America Trucking Show in Louisville, Kentucky, die IANA Intermodal Expo in Houston, Texas, die Automechanika in Frankfurt und vor allem die IAA Nutzfahrzeuge in Hannover. Allein auf der IAA wartete SAF-HOLLAND mit insgesamt 14 Neuheiten im Bereich Produkte, Bauteile und Services auf, die sich überwiegend auf die Kernprodukte Achse, Federung, Bremse und Sattelkupplung bezogen. Darüber hinaus wurden aber auch neue Funktionalitäten präsentiert, die vor allem einen Zusatznutzen für den Endkunden bieten.

#### SAF TRAK

Zu den Messehighlights bei der IAA zählte unter anderem das Trailerachskonzept SAF TRAK, für das SAF-HOLLAND während der IAA die begehrte Auszeichnung „Trailer Innovation 2017“ in der Kategorie Chassis erhielt. SAF TRAK ist eine hydraulisch angetriebene Trailerachse. Als Anfahrhilfe unterstützt das SAF TRAK-System die Zugmaschinen über einen hydraulisch angetriebenen Motor bei Steigungen und schwierigem Untergrund, speziell im Baustellen- und Deponiebereich. Einzelheiten zur Funktionsweise der SAF TRAK finden sich im Magazin zum Geschäftsbericht.

Nachdem das Konzept erstmals auf der Leitmesse für Baumaschinen bauma im April 2016 präsentiert wurde, wurde SAF TRAK in der Folgezeit auch bei mehreren Kunden vorgestellt, wobei wichtige Anregungen für die weitere Entwicklung gewonnen werden konnten. Auch seitens der Fachpresse erhielt SAF TRAK großen Zuspruch. Damit demonstriert SAF-HOLLAND eindrucksvoll seine Systemkompetenz auch außerhalb mechanischer Komponenten. Die Serieneinführung ist für Ende 2017 geplant.

### INTRA LIGHT & INTRA CD LIGHT

Mit zwei neuen Achssystemen der INTRA-Baureihe präsentierten wir auf der IAA Nutzfahrzeuge weitere wegweisende Produktinnovationen. Die Achssysteme für den Einsatz bei Curtainsidern (INTRA Light) bzw. Kippnern (INTRA CD Light) überzeugen durch eine noch größere Gewichtsreduzierung und ermöglichen so mehr Zuladung bei weniger Spritverbrauch. Bei der INTRA Light summiert sich die zusätzliche Gewichtseinsparung gegenüber einer Standard-INTRA auf bis zu 20 Kilogramm pro Achse bzw. 60 Kilogramm pro Trailer. Bei der INTRA CD Light, die speziell für schwieriges Gelände konzipiert wurde und den Schwerpunkt auf Robustheit legt, beträgt die zusätzliche Gewichtseinsparung gegenüber einer Standard-INTRA CD bis zu 11 Kilogramm pro Achse bzw. 33 Kilogramm pro Trailer. Die Markteinführung in Europa ist jeweils für 2018 avisiert.

### P89-SCHEIBENBREMSE

Ein weiteres Highlight im Berichtsjahr stellte die Vorstellung unserer neuesten Generation an Scheibenbremstechnologie, der Scheibenbremse P89, auf dem nordamerikanischen Markt dar. Die Trailer-Scheibenbremse P89 von SAF-HOLLAND zeichnet sich durch ihre deutlich verbesserte Bremsleistung, hohe Laufleistung, lange Lebensdauer und Wartungsfreundlichkeit aus. Gleichzeitig bietet sie einen Preisvorteil von bis zu 40 % gegenüber derzeit am Markt verfügbaren Scheibenbremsen und ist damit auch preislich eine überzeugende Alternative zu Trommelbremsen. Den ersten Großauftrag über die Ausstattung von 1.800 Trailern mit dieser neuen Generation an Scheibenbremsen erhielt SAF-HOLLAND im Juli 2016 von U.S. Xpress, einer der größten Speditionen in den USA. Im Magazin des Geschäftsberichts informieren wir über den Auftragserfolg und zeigen, welche Bedeutung unser Kunde U.S. Xpress der Scheibenbremstechnologie für den nordamerikanischen Markt beimisst.

### WEITERHIN HOHE ANZAHL AN PRIORITÄTSANMELDUNGEN IM GESCHÄFTSJAHRE 2016

Die Anzahl der Prioritätsanmeldungen ist ein Beleg für unsere Innovationskraft und die Effektivität unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. Mit 36 international getätigten Neuanmeldungen bauten wir im Berichtsjahr unseren Bestand an Prioritätsanmeldungen weiter aus. 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

	2016	2015	2014	2013	2012
Anzahl an Prioritätsanmeldungen	36	30	41	26	20



# CORPORATE GOVERNANCE

## LEITUNG UND KONTROLLE

SAF-HOLLAND ist eine 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.

## BOARD OF DIRECTORS

Das Board of Directors führt die Geschäfte der SAF-HOLLAND S.A. Bei der SAF-HOLLAND S.A. handelt es sich um eine Holdinggesellschaft ohne eigenes operatives Geschäft. Die Tätigkeit des Board of Directors fokussiert sich daher in erster Linie auf die strategische Ausrichtung der SAF-HOLLAND Gruppe sowie die Überwachung der Geschäftstätigkeit der operativen Gesellschaften.

Das Board kann sich sowohl aus externen Mitgliedern, den Non-Executive Directors, als auch aus operativ tätigen Managern der Gesellschaft, den Executive Directors, zusammensetzen. Das Gremium bestimmt aus seinen Reihen einen Vorsitzenden und gegebenenfalls einen Stellvertretenden Vorsitzenden. Gemäß der Satzung entscheidet das Board mit einfacher Mehrheit. Für seine Tätigkeit hat sich das Board of Directors einen Ausschuss – das Audit Committee – eingerichtet. Das Audit Committee ist mit dem Prüfungsausschuss eines Aufsichtsrats vergleichbar.

Bei SAF-HOLLAND besteht das Board of Directors derzeit aus sieben Mitgliedern. Fünf von ihnen, darunter 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 direkt in das Tagesgeschäft des Unternehmens eingebunden. Darüber hinaus ist Jack Gisinger seit dem 06. Dezember 2016 assoziiertes Mitglied des Board of Directors und wird zur Berufung in das Gremium auf der Hauptversammlung am 27. April 2017 vorgeschlagen. Jack Gisinger war bis zum 31. Dezember 2015 Mitglied des Management Boards von SAF-HOLLAND und bekleidete das Amt des Geschäftsführers der Business Unit Powered Vehicle Systems.

Mit Ablauf der Hauptversammlung am 28. April 2016 übernahm Frau Martina Merz von Herrn Sam Martin das Amt des Stellvertretenden Vorsitzenden des Board of Directors.

Näheres zur Tätigkeit des Board of Directors im Geschäftsjahr 2016 findet sich im entsprechenden Bericht auf Seite 123.

## Board of Directors

zum 31. Dezember 2016

Bernhard Schneider	Vorsitzender des Board of Directors
Martina Merz	Stellvertretende Vorsitzende des Board of Directors
Detlef Borghardt	Mitglied des Board of the Directors
Jack Gisinger	Assoziiertes Mitglied des Board of Directors
Dr. Martin Kleinschmitt	Mitglied des Board of Directors
Anja Kleyboldt	Mitglied des Board of Directors
Sam Martin	Mitglied des Board of Directors

## MANAGEMENT BOARD

Die Geschäftsführung der SAF-HOLLAND GmbH ist das oberste operative Leitungsorgan des SAF-HOLLAND Konzerns. Sie handelt wie ein Vorstand und übt die operative Unternehmensführung des Konzerns aus. Die weltweiten Konzernaktivitäten werden darüber hinaus zusätzlich durch ein Management Board koordiniert, in dem neben der Geschäftsführung der SAF-HOLLAND GmbH auch weitere Mitglieder des Managements aus den verschiedenen Regionen des Konzerns vertreten sind. Die Mitglieder des Management Boards werden von der SAF-HOLLAND S.A. eingesetzt. Das Board of Directors und die Geschäftsführung der SAF-HOLLAND GmbH bzw. das Management Board pflegen eine enge, kontinuierliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Zum Jahresbeginn 2016 gab sich das Management Board eine neue Aufstellung, die die veränderte Organisationsstruktur des SAF-HOLLAND Konzerns nach Regionen reflektiert. Neben den drei Mitgliedern mit funktionaler Verantwortung (CEO, CFO und COO) sind die Regionen Amerika und EMEA/Indien jeweils durch einen eigenen Geschäftsführer vertreten. Die Region APAC/China wird bis auf weiteres vom CEO geführt. Zum Jahresende 2016 setzte sich das Management Board von SAF-HOLLAND aus den folgenden sechs Mitgliedern zusammen:

**Management Board**

zum 31. Dezember 2016

Detlef Borghardt	Chief Executive Officer President Region APAC/China
Wilfried Trepels	Chief Financial Officer (bis 31. Dezember 2016)
Arne Jörn	Chief Operating Officer
Alexander Geis	President Region EMEA/Indien
Guoxin Mao	President Region China
Steffen Schewerda	President Region Amerika

**PERSONELLE VERÄNDERUNGEN IM MANAGEMENT BOARD IM GESCHÄFTSJAHR 2016**

Im Mai 2016 trat Mike Kamsickas aus persönlichen Gründen von seinem Amt als Chief Operating Officer zurück. Im Oktober 2016 ernannte das Board of Directors Arne Jörn als Nachfolger in dieser Position. Guoxin Mao, President Region China, wurde am 09. August 2016 in das Management Board bestellt. Wilfried Trepels gab im September bekannt, SAF-HOLLAND zum Jahresende 2016 zu verlassen. Zum 01. März 2017 übernahm Dr. Matthias Heiden die Position des Chief Financial Officers. In der Übergangszeit hatte Dr. Martin Kleinschmitt interimsmäßig die Funktion als CFO wahrgenommen.

**GRUNDZÜGE DES VERGÜTUNGSSYSTEMS**

Für ihre Tätigkeit im Board of Directors erhalten die Mitglieder des Gremiums eine Vergütung, die bei der Übernahme von zusätzlichen Aufgaben wie dem Vorsitz des Audit Committees durch Zuschläge ergänzt wird. Der CEO des Management Boards 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 Boards eine anteilsbasierte Vergütungskomponente geschaffen, die auf den mittel- bis langfristigen Erfolg der Gesellschaft ausgerichtet ist. Weitere Details zur anteilsbasierten Vergütung der Mitglieder des Management Boards finden sich im Anhang auf Seite 71.

**ENTSPRECHENSERKLÄRUNG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX**

Als luxemburgische Société Anonyme (S.A.) mit ausschließlicher Börsennotierung in Deutschland unterliegt SAF-HOLLAND weder den luxemburgischen noch den deutschen Standards zur Corporate Governance. Sowohl das

Board of Directors, das Management Board als auch die Geschäftsführung der SAF-HOLLAND GmbH fühlen sich gleichwohl der verantwortungsvollen und transparenten Unternehmensführung, geschäftlichen Integrität, Nachhaltigkeit und der Einhaltung ethischer Werte verpflichtet. SAF-HOLLAND folgt daher den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex auf freiwilliger Basis, soweit dies mit luxemburgischem Gesellschaftsrecht bzw. der monistischen Struktur der Gesellschaft vereinbar ist. Die bestehenden Einschränkungen spiegeln sich in der Entsprechenserklärung nach § 161 AktG wider, die wir auf freiwilliger Basis jährlich abgeben.

Die vom Board of Directors im März 2017 abgegebene Entsprechenserklärung ist auf unserer Internetseite unter <http://corporate.safholland.com/de/unternehmen/ueberuns/corporate-governance/corporate-governance> dauerhaft zugänglich.

**COMPLIANCE BASIERT AUF UMFASSENDEM VERHALTENSKODEX**

Für SAF-HOLLAND hat unternehmerische Integrität höchste Priorität. Deshalb verstehen wir unter Compliance nicht nur die Einhaltung der geltenden nationalen und internationalen Gesetze und Vorschriften. Wir fühlen uns auch ethischen und moralischen Werten verpflichtet. Für diesen Zweck haben wir eine Compliance-Organisation implementiert, die unsere Mitarbeiter dabei unterstützt, diesen Ansprüchen gerecht zu werden.

Die Leiterin der Abteilung Compliance & Legal Affairs berichtet direkt an den Chief Financial Officer und betreut das Compliance-Management. Die Interne Revision unterstützt sie dabei.

Unser Verhaltenskodex (Code of Conduct) fasst unsere Compliance-Anforderungen zusammen, die für SAF-HOLLAND als Unternehmen, unser Management wie auch jeden einzelnen Mitarbeiter verbindlich sind.

Insbesondere – aber nicht abschließend – regelt der Verhaltenskodex (Code of Conduct):

- das Verbot gesetzeswidriger Geschäftspraktiken, wie zum Beispiel kartellrechtswidrige Absprachen, Bestechung, Korruption oder Insidergeschäfte;
- das Verbot gesetzeswidriger Diskriminierung, Kinder- oder Zwangsarbeit sowie die Verletzung des geistigen Eigentums Dritter und
- das Recht aller Mitarbeiter auf faire Behandlung, Chancengleichheit und Arbeitsschutz.

Der Verhaltenskodex steht unseren Mitarbeitern in den beiden Konzernsprachen Englisch und Deutsch zur Verfügung. Bei Fragen oder Verdachtsfällen können sich die Mitarbeiter jederzeit an die Leiterin der Abteilung Compliance & Legal Affairs wenden.

Weitere, die Compliance betreffende Sachverhalte, wie zum Beispiel der Umgang mit Zuwendungen oder Insiderinformationen, werden über konzernweit verbindliche Richtlinien oder Memos geregelt. Im Fall von Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen – wie zum Beispiel der Umsetzung der EU-Verordnung über Marktmissbrauch (MAR) im Geschäftsjahr 2016 – werden die entsprechend ausgestalteten Informationen aktualisiert und die betroffenen Mitarbeiter informiert.

### ZIELGRÖSSE FÜR DEN ANTEIL VON FRAUEN IN MANAGEMENTPOSITIONEN

Seit Mai 2015 gilt in Deutschland das Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen. Als eine Gesellschaft luxemburgischen Rechts unterliegt die SAF-HOLLAND S.A. nicht den Vorgaben des deutschen Gesetzes. Lediglich die deutschen Standorte der SAF-HOLLAND GmbH fallen unter dessen Anwendungsbereich. 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 einem Anteil von rund 29 % erreicht die SAF-HOLLAND S.A. am 31. Dezember 2016 für ihr Board of Directors die nach deutschem Gesetz geforderte Frauenquote von mindestens 30 % in Aufsichtsräten nahezu. Darüber hinaus hat sich SAF-HOLLAND auch für die zweite und dritte Führungsebene unterhalb des Management Boards (Vice Presidents und Directors) für die deutschen Standorte des Konzerns 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 knapp 12 %. Zum Jahresende 2016 lag der Anteil von Frauen in Führungsfunktionen bei 5,6 %.

### HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre von SAF-HOLLAND üben ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung aus. Jede Aktie gewährt 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 stehen auf der im vergangenen Jahr neu gestalteten Website von SAF-HOLLAND in deutscher und englischer Sprache zur Verfügung. Zusätzlich bietet die Website die Möglichkeit, sich über den Konzern, seine Organisationsstruktur, die Finanzierungsstruktur, die Satzung, die Mitglieder des Board of Directors und des Management Boards sowie anstehende und frühere Hauptversammlungen zu informieren. Die Termine der regelmäßigen Finanzberichterstattung sind im Finanzkalender abrufbar. Bei wichtigen Ereignissen veranstalten wir Conference Calls für Analysten und Investoren bzw. Journalisten.

### 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 2016 gewählten Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers Société coopérative, 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.

### EIGENGESCHÄFTE VON FÜHRUNGSKRÄFTEN

Führungskräfte der Gesellschaft sind nach Art. 19 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 über Marktmissbrauch (Marktmissbrauchsverordnung) verpflichtet, der SAF-HOLLAND S.A. und der CSSF (Commission du Surveillance du Secteur Financier) Eigengeschäfte mit Aktien oder Schuldtiteln der SAF-HOLLAND S.A. oder damit verbundenen Derivaten oder anderen damit verbundenen Finanzinstrumenten zu melden, 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 2016 gingen uns keine Meldungen über Eigengeschäfte von Führungskräften zu. Meldungen werden unter <http://corporate.safholland.com/de/investor-relations/publikationen/mitteilungen> auf unserer Website eingestellt.

### ANGABEN NACH ARTIKEL 11 ABS. 1 UND 3 DES LUXEMBURGISCHEN ÜBERNAHMEGESETZES VOM 19. MAI 2006

- a) Angaben entsprechend Artikel 11 Absatz (1) a des Übernahmegesetzes (Struktur des Kapitals) sind auf Seite 13 dieses Geschäftsberichts enthalten.
- b) Die Übertragung von Aktien ist gemäß der Satzung der Gesellschaft nicht eingeschränkt.
- c) 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 <sup>1,2</sup>	%-Anteile der Stimmrechte <sup>1</sup>
Delta Lloyd Asset Management N.V.	2.297.665	5,07 %
Fidelity Management and Research Limited Liability Company	2.283.397	5,03 %

<sup>1</sup> Zum 31. Dezember 2016

<sup>2</sup> 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 2016 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 zum 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 Wirkungsstichtag fällig stellen kann.

Der Wirkungsstichtag 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 Wirkungsstichtag zu ihrem Nennbetrag zuzüglich aufgelaufener Zinsen zurückzahlen. Der Wandlungspreis wird gemäß § 10 (3) der Anleihebedingungen bei jeder Ausübung von Wandlungsrechten an oder vor dem Wirkungsstichtag durch die Berechnungsstelle angepasst.

Die Gesellschaft hat ein Schuldscheindarlehen 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 zuzüglich 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.

Die Gesellschaft dient außerdem für zwei Darlehensverträge zusammen mit der SAF-HOLLAND Inc. vom 13. Juni 2016 als Garantiegeberin für die SAF-HOLLAND GmbH als Darlehensnehmerin gegenüber der IKB Deutsche Industriebank AG. Die Darlehen in Höhe von jeweils 25 Mio. Euro sind spätestens bis zum 26. Juni 2026 zu tilgen.

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.

## KONJUNKTUR UND BRANCHENUMFELD

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG: WELTKONJUNKTUR WEITERHIN MIT MODERATEM WACHSTUM

Die Weltwirtschaft setzte 2016 ihren moderaten Aufschwung fort. Mit 3,1% lag das globale Wachstum annähernd auf Vorjahreshöhe (3,2%). Zwar hat sich die Anfang des Jahres vom Internationalen Währungsfonds (IWF) erhoffte Wachstumsbeschleunigung nicht eingestellt, dennoch sind eine ganze Reihe von Unsicherheiten im Jahresverlauf in den Hintergrund getreten. So haben sich die Befürchtungen eines Wachstumseinbruchs in den Schwellenländern nicht bestätigt. Die Rohstoffmärkte erholten sich deutlich und die Sorgen, dass die politischen Krisen im Nahen Osten und in der Ukraine sowie der anstehende Brexit Belastungsfaktoren für die Weltwirtschaft darstellen könnten, haben abgenommen. Auch die zweite Zinserhöhung der amerikanischen Notenbank führte zu keinen Irritationen.

Stabil verlief die Entwicklung insbesondere in der Eurozone. Dort lag das Wachstum – unterstützt durch die ultralockere Geldpolitik der Europäischen Zentralbank und den niedrigen Ölpreis – mit 1,7% genau im Rahmen der Schätzungen des IWFs zu Jahresbeginn. Verhalten zeigte sich dagegen das Wachstum in den USA mit nur 1,6%. Hier hatte der IWF zu Jahresbeginn noch eine Zunahme von 2,6% erwartet. In den USA belastete die schleppende Erholung in der verarbeitenden Industrie, insbesondere die Schwäche im Energiesektor infolge des Rückgangs der Rohstoffpreise. Die großen Schwellenländer waren von einer heterogenen wirtschaftlichen Entwicklung gekennzeichnet. Während sich die chinesische Volkswirtschaft im Jahresverlauf zunehmend stabilisieren konnte, verharrten Brasilien und Russland in der Rezession.

### BRANCHENENTWICKLUNG: REGIONAL STARK UNTERSCHIEDLICHE ENTWICKLUNG, EUROPA ALS WACHSTUMSSTÜTZE

Die weltweiten Nutzfahrzeugmärkte zeigten 2016 eine sehr heterogene Entwicklung. Die größten Wachstumsimpulse gingen von dem westeuropäischen Truck- und Trailermarkt aus. Auf der anderen Seite kam es in Nordamerika zu einer Marktkorrektur bei schweren Lkw (Class 8), die stärker ausfiel als erwartet und sich im Jahresverlauf auch zunehmend auf den Trailermarkt auswirkte. Auch die Märkte in den Schwellenländern zeigten sich uneinheitlich. Während China erfreuliche Wachstumsraten aufwies, stand der wichtige brasilianische

Markt weiter unter Druck. Erste Erholungstendenzen waren in Russland auszumachen. Auch in Australien, einem weiteren wichtigen Absatzmarkt für SAF-HOLLAND, setzte ab Jahresmitte 2016 eine Stabilisierung ein.

### EUROPÄISCHER NUTZFAHRZEUGMARKT MIT STARKEM WACHSTUM

Nach Schätzungen des Marktforschungsinstituts CLEAR verzeichnete der westeuropäische Trailermarkt 2016 ein Wachstum der Produktion von 8,0%, womit 2016 das vierte Jahr in Folge mit Zuwachsraten markierte. In Deutschland, dem mit weitem Abstand größten Einzelmarkt, lag das Wachstum bei 9,3%. Zweistellige Wachstumsraten erzielten der italienische und der spanische Trailermarkt. Im osteuropäischen Trailermarkt war die Dynamik verhaltener. Nach Schätzungen von CLEAR wuchs die Produktion um 2,8%. Polen setzte seinen kontinuierlichen Aufwärtstrend der letzten Jahre fort und legte um 18,5% zu. In Russland stieg die Trailerproduktion um 17,1%, allerdings ausgehend von einem sehr niedrigen Niveau. So lag die Produktion nur etwa halb so hoch wie noch 2011.

Auch der europäische Truckmarkt konnte im vergangenen Jahr erfreuliche Zuwachsraten erzielen. Nach Angaben des Branchenverbands European Automobile Manufacturers Association (ACEA) legten die Neuzulassungen von Nutzfahrzeugen aller Art 2016 EU-weit um 11,6% zu. Im Segment der schweren Lkw über 16 Tonnen, der für SAF-HOLLAND relevanten Fahrzeugklasse, nahmen die Neuzulassungen sogar um 12,3% zu. Allerdings hat sich die Wachstumsdynamik im Jahresverlauf wie erwartet normalisiert. Nachdem die Zulassungen schwerer Lkw im ersten Halbjahr noch um 17,8% anstiegen, ergab sich im zweiten Halbjahr nur noch ein Wachstum von 7,1%.

Nach Jahren rückläufiger Zulassungszahlen stabilisierte sich der russische Markt für schwere Lkw 2016 auf niedrigem Niveau. Nach einem schwachen Jahresauftakt konnte der Rückgang bei den Zulassungen in den Folgemonaten aufgeholt werden. Auf Jahresbasis lagen die Zulassungen um 4,2% über dem Vorjahreswert.

## MARKTKORREKTUR IN NORDAMERIKA

Im nordamerikanischen Markt für schwere Lkw kam es 2016 zu der erwarteten Korrektur. Mit einem Rückgang der Class-8-Produktionszahlen um 29,4% auf etwa 228.000 Einheiten auf Basis der Zahlen des Marktforschungsinstituts ACT Research, fiel diese Korrektur sogar noch stärker aus als Anfang des Jahres erwartet (250.000 bis 270.000 Einheiten). Die Abkühlung war zum einen Folge der bestehenden Überkapazitäten nach den Rekord-Neuzulassungszahlen in den Vorjahren. Zum anderen bremste die relativ verhaltene Dynamik in der US-amerikanischen verarbeitenden Industrie die Investitionsbereitschaft vieler Flottenbetreiber. Ebenfalls rückläufig waren die Auftragseingänge für Class-8-Trucks, die um rund 35% sanken. Allerdings ist diese Zahl durch eine hohe Anzahl an Stornierungen überzeichnet. Zudem ist bei den Auftragseingängen seit dem zweiten Quartal eine Bodenbildung auf niedrigem Niveau erkennbar.

Die Auftragseingänge für Trailer begannen erst Anfang 2016 schwächer zu tendieren und fielen auf Jahressicht um rund 30%. Aufgrund der hohen Auftragsbestände konnten die Trailerhersteller den Rückgang der Produktion mit 7,1% auf ca. 358.000 Einheiten begrenzen.

Der brasilianische Markt zeigte sich 2016 weiterhin schwach. Trotz des nach jahrelangen Rückgängen erreichten sehr niedrigen absoluten Niveaus verzeichnete der brasilianische Markt für schwere Lkw 2016 ein erneutes Minus bei den Zulassungen von 18,5%.

## MÄRKTE IN APAC/CHINA MIT UNTERSCHIEDLICHER ENTWICKLUNG

Die meisten Truck- und Trailermärkte der ASEAN-Länder blieben im Jahr 2016 in einer schwierigen Verfassung. Anders die Entwicklung im größten Einzelmarkt, China, wo der Lkw-Absatz gemäß den Daten des Herstellerverbands CAAM im vergangenen Jahr um 8,8% zunahm. Bei schweren Lkw lag das Plus sogar bei 33,1%. Das Bussegment verzeichnete dagegen im gleichen Zeitraum einen Absatzrückgang von 8,7%.

Dank der allmählich einsetzenden Erholung der Rohstoffpreise konnte sich der für SAF-HOLLAND wichtige australische Markt nach einem verhaltenen Start im Jahresverlauf 2016 stabilisieren. So blieben die Zulassungszahlen schwerer Lkw im Gesamtjahr auf Vorjahresniveau. Damit lagen die = dem Niveau vor der Finanzmarktkrise.

## WESENTLICHE EREIGNISSE IM GESCHÄFTSJAHR 2016

### BARANGEBOT ZUM ERWERB VON HALDEX

Im Juli 2016 gab SAF-HOLLAND S.A. über seine hundertprozentige Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND GmbH ein Barangebot zum Erwerb aller ausgegebenen und ausstehenden Aktien der börsennotierten schwedischen Haldex AB bekannt. Ziel des Übernahmeangebots war es, einen integrierten Anbieter für fahrwerksbezogene Komponenten für Nutzfahrzeuge zu schaffen. Der Gesamtwert des Angebots für die Haldex-Aktien entsprach umgerechnet etwa 442,1 Mio. Euro. Die Annahmefrist für das Angebot lief vom 1. bis 24. August 2016.

Nachdem Anfang August ein anderer Bieter ein höheres Angebot für Haldex angekündigt hatte, erklärte SAF-HOLLAND am 11. August 2016, den Angebotspreis nicht erhöhen zu wollen und entschied sich dazu, das Angebot zurückzuziehen. Diese Entscheidung reflektiert die klaren M&A-Prinzipien von SAF-HOLLAND; darunter den Grundsatz, dass Akquisitionen einen strategischen und finanziellen Mehrwert bieten müssen. SAF-HOLLAND sieht sich diesen Prinzipien im besten Interesse seiner Aktionäre verpflichtet.

### WEGWEISENDER AUFTRAG FÜR SCHEIBENBREMSTECHNOLOGIE IN NORDAMERIKA

Im Juli sicherte sich SAF-HOLLAND einen richtungsweisenden Auftrag von U.S. Xpress, einer der größten Speditionen in den USA. Das Unternehmen wird erstmals 1.800 seiner neu bestellten Trailer mit der neuesten P89-Scheibenbremstechnologie von SAF-HOLLAND ausstatten und läutet damit den Wechsel von der in den USA noch weit verbreiteten Trommelbremse hin zur Scheibenbremse ein. Auf dem Gebiet der Scheibenbremstechnologie nimmt SAF-HOLLAND im europäischen Markt bereits seit Jahren eine Vorreiterrolle ein und verfügt über umfangreiches Know-how. SAF-HOLLAND erwartet aus dem strukturell wachsenden Marktsegment in den nächsten Jahren zusätzliches Umsatzpotenzial in Nordamerika, nicht zuletzt da mit dem Einsatz der Scheibenbremstechnologie als Teil der Achssysteme von SAF-HOLLAND auch die Wertschöpfung je Fahrzeug gesteigert werden kann. Mehr Informationen zum Auftrag von U.S. Xpress finden sich im Magazinteil dieses Geschäftsberichts.

### ÜBERNAHME DER MEHRHEIT AN DER BRASILIANISCHEN KLL

Anfang September unterzeichnete SAF-HOLLAND die Verträge zur Übernahme von 57,5% der Anteile am brasilianischen Federungsspezialisten KLL Equipamentos para Transporte Ltda. (KLL). Am 05. Oktober 2016 wurde die Übernahme vollzogen und KLL in den Konsolidierungskreis einbezogen. Die übrigen 42,5% der Anteile verbleiben zunächst bei der Gründerfamilie. Über eine Put-/Call-Option kann SAF-HOLLAND diese Anteile zu einem späteren Zeitpunkt erwerben.

KLL zählt zu den führenden Anbietern von Luftfederungssystemen für Lkw und Busse sowie von Achsen und mechanischen bzw. Luftfederungssystemen für Trailer im brasilianischen Markt. KLL beschäftigt derzeit rund 200 Mitarbeiter. Zum Kundenkreis zählen nahezu alle Hersteller von Lkw, Bussen und Trailern in Brasilien. Mit der Akquisition verschafft sich SAF-HOLLAND einen unmittelbaren Zugang zu wichtigen Kunden auf der Truckseite für seine Produktpalette für Lkw und stellt sich gleichzeitig führend im Markt für Luftfederungssysteme bei Bussen auf. Zudem baut SAF-HOLLAND den Marktanteil bei Trailerachsen und -federungssystemen weiter aus und ergänzt das Technologieportfolio um mechanische Federungssysteme. Im Zuge der Akquisition werden die bestehenden SAF-HOLLAND Aktivitäten in Brasilien konsolidiert und damit Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen realisiert.



# ERTRAGS-, VERMÖGENS-, FINANZLAGE

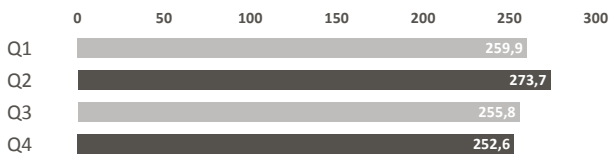
## PROGNOSTIZIERTER UND TATSÄCHLICHER GESCHÄFTSVERLAUF IM VERGLEICH

### JAHRESZIELE FÜR UMSATZ UND ERGEBNIS ERREICHT

SAF-HOLLAND gelang es im Geschäftsjahr 2016, sich von dem schwachen Umfeld in vielen Transportmärkten weltweit zu einem guten Teil abzusetzen und den Umsatz dank der positiven Entwicklung in Europa, des Gewinns von Marktanteilen und Zuwächsen im Aftermarketgeschäft organisch so gut wie stabil zu halten. Auf organischer Basis, das heißt ohne Berücksichtigung negativer Währungskurseffekte in Höhe 12,7 Mio. Euro sowie des Umsatzbeitrags aus dem Zukauf von KLL, erreichte der Umsatz 1.052,9 Mio. Euro. Dies entspricht einem marginalen Rückgang von 0,1% gegenüber dem Vorjahr. Hier ist zu berücksichtigen, dass die Produktlinie AerWay, die 2015 noch mit rund 6,8 Mio. Euro zum Umsatz beigetragen hatte, zum Jahresende 2015 veräußert wurde. Der zugekaufte Federungsspezialist KLL hat ab dem vierten Quartal 2016 1,8 Mio. Euro zum Konzernumsatz beigetragen. Damit konnte SAF-HOLLAND sein Ziel eines Konzernumsatzes am unteren Rand der Bandbreite von 1.050 und 1.070 Mio. Euro erreichen. Ursprünglich hatte SAF-HOLLAND einen konstanten bis leicht steigenden organischen Umsatz in der Spanne von 1.050 und 1.070 Mio. Euro prognostiziert. Vor allem angesichts des Marktumfelds in Nordamerika, das sich im Jahresverlauf 2016 noch schwächer entwickelte als ursprünglich erwartet, wurde diese Aussage mit der Veröffentlichung der Halbjahreszahlen im August 2016 auf den unteren Rand dieser Bandbreite konkretisiert.

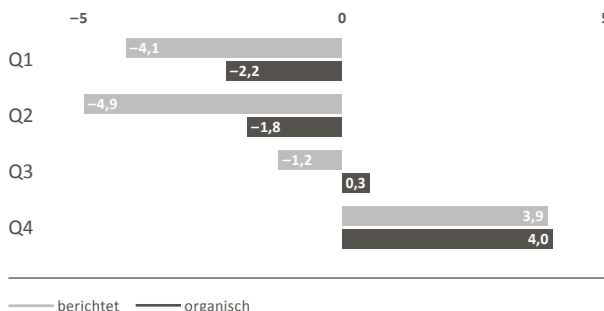
### Umsatz nach Quartalen 2016

in Mio. EUR



### Umsatz nach Quartalen (ggü. Vorjahr) 2016

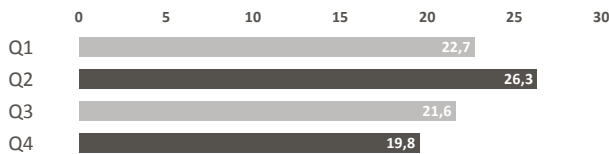
in %



Analog zum Markt verlief auch die Umsatzentwicklung in den Regionen des SAF-HOLLAND Konzerns. Die Region Amerika schnitt zwar gemessen an der Truck- und Trailerproduktion deutlich besser als der Markt ab, die ursprünglichen eigenen Erwartungen konnten aber nicht erreicht werden. Die ausgeprägte Schwäche im nordamerikanischen Raum konnte der Konzern bedingt durch die starke Nachfrageentwicklung in Europa teilweise wettmachen. Bei den Umsatzerlösen entwickelte sich die Region APAC/China etwas besser als geplant, allerdings war der Effekt auf Konzernebene von untergeordneter Bedeutung.

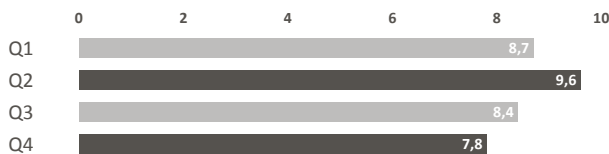
### Bereinigtes EBIT nach Quartalen 2016

in Mio. EUR



### Bereinigte EBIT-Marge nach Quartalen 2016

in Mio. EUR



Auch das Ziel, bei der bereinigten EBIT-Marge im Geschäftsjahr 2016 einen Wert tendenziell eher in der oberen Hälfte der Bandbreite von 8–9% zu erreichen, hat SAF-HOLLAND mit einer Marge von 8,7% erreicht. Der Konzern hatte die Prognose im August 2016 auf die obere Hälfte der Bandbreite konkretisiert, nachdem zunächst eine Spanne von 8–9% avisiert worden war. Beim Erreichen des Ergebnisziels sind neben dem ungünstigen Marktumfeld zudem einige unvorhergesehene Sonderfaktoren zu berücksichtigen. So waren nach Taifunschäden und im Zuge der SAP-Einführung in China Sonderabschreibungen auf Vorräte und Altbestände

sowie einmalige Aufwendungen für Gewährleistung von insgesamt 1,6 Mio. Euro vorzunehmen, die sich ergebnismindernd auswirkten.

In Nordamerika sah sich der Konzern nicht nur mit deutlich rückläufigen Produktionszahlen von Trucks und Trailern konfrontiert. Ergebnisseitig belastend wirkten auch die Stahlpreise, die im Jahresverlauf sukzessive anzogen, in der Regel aber erst mit einer gewissen Zeitverzögerung an die Kunden weitergegeben werden können.

	Ist-Werte 2015	Prognose 2016 (März 2016)	Anpassung August 2016	Tatsächliche Geschäfts- entwicklung 2016
Umsatz	1.060,7 Mio. Euro	Zwischen 1.050 und 1.070 Mio. Euro (organisch)	Unterer Rand der Bandbreite von 1.050 und 1.070 Mio. Euro	1.042,0 Mio. Euro (berichtet) 1.052,9 Mio. Euro (organisch)
Bereinigte EBIT-Marge	8,9%	8–9%	Obere Hälfte der Bandbreite von 8–9%	8,7%
Net-Working-Capital-Quote	12,0%	12–13%	–	11,1%

## ENTWICKLUNG DES NET WORKING CAPITAL GÜNSTIGER ALS PROGNOSTIZIERT

In Bezug auf unsere Kapitaleffizienz haben wir unsere Zielsetzung für das Geschäftsjahr 2016 übertroffen. Aufgrund der geplanten zunehmenden Umsatzbeiträge aus den neuen Regionen hatten wir prognostiziert, dass die Net-Working-Capital-Quote leicht ansteigen würde. Der Anstieg der Net-Working-Capital-Quote sollte allerdings in der Bandbreite von 12 bis 13% (nach 12,0% im Geschäftsjahr 2015) begrenzt bleiben. Mit einer Quote von 11,1% zum Jahresende 2016 haben wir dieses Ziel nicht nur erreicht, sondern uns auch gegenüber dem Stand zum Jahresende 2015 spürbar verbessert. Die geringere Mittelbindung im Working Capital in Kombination mit den im Vorjahresvergleich geringeren Auszahlungen für Investitionen bedingte 2016 einen deutlich verbesserten Free Cashflow.

## UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

### ORGANISCHER UMSATZ 2016 AUF VORJAHRESNIVEAU

Obwohl sich die weltweiten Nutzfahrzeugmärkte 2016 weitgehend rückläufig zeigten, konnte der Konzernumsatz auf hohem Niveau gehalten werden. Die Umsatzerlöse erreichten 1.042,0 Mio. Euro (Vj. 1.060,7) und blieben damit um 1,8% hinter dem Vorjahresvergleichsniveau zurück. Zu berücksichtigen sind dabei negative Währungskurseffekte von 12,7 Mio. Euro sowie der umsatz- und ergebnismindernde Effekt aus dem Verkauf der Produktlinie AerWay, die im Vor-

jahr bei etwas unter Konzerndurchschnitt liegender Marge noch Erlöse in Höhe von 6,8 Mio. Euro zum Umsatz der Region Amerika beigetragen hatte. Die erstmalige Konsolidierung des brasilianischen Federungsspezialisten KLL Equipamentos para Transporte Ltda. seit Oktober 2016 (Umsatzbeitrag 1,8 Mio. Euro) konnte dies nur ansatzweise kompensieren. Organisch, das heißt ohne Berücksichtigung negativer Währungskurseffekte sowie ohne den Umsatzbeitrag aus dem Zukauf von KLL, konnte der Umsatz im Geschäftsjahr 2016 mit 1.052,9 Mio. Euro erneut an das hohe Vorjahresniveau anknüpfen.

Nachdem der Umsatz in den ersten neun Monaten noch um 3,4% gesunken war, erwirtschaftete SAF-HOLLAND trotz der eklatanten Schwäche des US-Markts in diesem Zeitraum im vierten Quartal 2016 wieder ein Umsatzplus von 3,9% auf 252,6 Mio. Euro (Vj. 243,2). Organisch ergab sich ein Zuwachs von 4,0%. Auf Quartalsbasis waren die negativen Währungskurseffekte von 0,6 Mio. Euro und der leicht positive Effekt von 0,3 Mio. Euro aus der Änderung des Konsolidierungskreises von untergeordneter Bedeutung.

**Umsatzentwicklung nach Geschäftsfeld**

Mio. Euro

	2016		2015	
	Mio. Euro	%	Mio. Euro	%
Erstausrüstungsgeschäft	772,2	74,1 %	792,7	74,7 %
Ersatzteilgeschäft	269,8	25,9 %	268,0	25,3 %
<b>Gesamt</b>	<b>1.042,0</b>	<b>100,0 %</b>	<b>1.060,7</b>	<b>100,0 %</b>

**ERSTAUSRÜSTUNG: SOLIDE UMSATZZUWÄCHSE IN DER REGION EMEA/INDIEN, STARKES SCHLUSSQUARTAL IN DER REGION APAC/CHINA DURCH REGULIERER GETRIEBEN**

Im vierten Quartal verzeichnete das Erstausrüstungsgeschäft erstmals im Geschäftsjahr 2016 wieder einen Umsatzanstieg. Die Erlöse erhöhten sich um 3,5 % auf 187,9 Mio. Euro (Vj. 181,5). Maßgeblich dazu beigetragen hat das zweistellige Wachstum in der Region APAC/China. Hier machte sich erstmals der nun erfolgte Vollzug des Standards GB1589 in China bemerkbar (weiterführende Informationen hierzu finden sich in der Darstellung der Entwicklung im Segment APAC/China auf Seite 41), der in diesem Zeitraum zu einer spürbar anziehenden Nachfrage, vor allem nach Trailerkomponenten, führte.

Auf Gesamtjahressicht ging der Umsatz im Geschäftsfeld Erstausrüstung um 2,6 % auf 772,2 Mio. Euro (Vj. 792,7) zurück. Für den Umsatzrückgang waren vor allem negative Währungs- und Konsolidierungseffekte (Wegfall der AerWay-Produktlinie) verantwortlich. Solide Zuwächse verzeichnete SAF-HOLLAND in der Region EMEA/Indien, wo die Nachfrage nach Komponenten für Trucks und Trailer ungebrochen freundlich war. Erwähnenswert ist hier insbesondere die positive Entwicklung in Osteuropa außerhalb der Russischen Föderation. Demgegenüber zeigten sich relevante Märkte im Mittleren Osten wie die Türkei und Saudi-Arabien in der zweiten Jahreshälfte deutlich schwächer.

Während des gesamten Jahres 2016 zeigte sich das Erstausrüstungsgeschäft in der Region Amerika rückläufig. Obwohl die Auftragseingänge bei Trailern und Class-8-Trucks im vierten Quartal 2016 anzogen, fielen die Kundenabrufe in Nordamerika zum Jahresende hin nochmals schwächer aus. Bei einigen wichtigen US-Truckherstellern aber auch im Trailerbereich fielen die üblichen Produktionspausen über die Feiertage länger aus als üblich.

**ERSATZTEILGESCHÄFT IM GESAMTJAHR MIT LEICHTEN UMSATZZUWÄCHSEN**

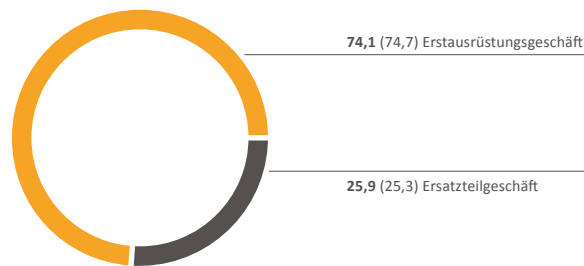
Im Geschäftsjahr 2016 erhöhten sich die Umsatzerlöse im Ersatzteilgeschäft um 0,7 % auf 269,8 Mio. Euro (Vj. 268,0). Der Anstieg entfiel in erster Linie auf die Region EMEA/Indien. Neben dem verstärkten Ersatzteilbedarf der Flottenbetreiber in Folge der günstigen Entwicklung des Transportvolumens in den meisten Kernmärkten der Region trugen zu

diesem Anstieg auch die Produkte der Marke SAUER GERMANY QUALITY PARTS für ältere Trucks und Trailer im sogenannten zweiten Leben bei. Ein prozentual sogar zweistelliges Wachstum war 2016 in der Region APAC/China zu verzeichnen, allerdings ausgehend von einer noch sehr niedrigen Basis. In dieser Region liegt der Schwerpunkt des Geschäfts zunächst auf dem Aufbau der Kundenbasis und der Produktpopulation im Markt als Basis für das Aftermarketgeschäft. In der Region Amerika war das Ersatzteilgeschäft in 2016 dagegen im Einklang mit der Marktentwicklung bei Ersatzteilen für Nutzfahrzeuge im mittleren einstelligen Prozentbereich rückläufig. Die Ersatzteilmachfrage war bedingt durch die Rekordneuzulassungszahlen der Jahre 2014 und 2015 insbesondere bei schweren Class-8-Trucks sehr verhalten. In der Regel werden bei Neufahrzeugen Serviceleistungen und Ersatzteile erst nach zwei bis drei Jahren verstärkt nachgefragt.

Im vierten Quartal 2016 zogen die Umsatzerlöse im Ersatzteilgeschäft um 4,9 % auf 64,7 Mio. Euro (Vj. 61,7) an. Die im Vergleich zu den ersten neun Monaten (-0,6 %) stärkere Umsatzentwicklung war neben der guten Nachfrage aus der Region EMEA/Indien u. a. auf eine leichte Belebung des Ersatzteilgeschäfts in der Region Amerika zurückzuführen.

**Anteil der Geschäftsbereiche am Konzernumsatz 2016**

in %



## OPERATIVES ERGEBNIS BLEIBT AUF HOHEM NIVEAU

### Gewinn- und Verlustrechnung

Mio. Euro	2016		2015	
Umsatzerlöse	1.042,0	100,0%	1.060,7	100,0%
Umsatzkosten	-835,5	-80,2%	-857,8	-80,9%
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>206,5</b>	<b>19,8%</b>	<b>202,9</b>	<b>19,1%</b>
Sonstige betriebliche Erträge	1,2	0,1%	3,3	0,4%
Vertriebskosten	-60,7	-5,8%	-61,4	-5,8%
Allgemeine Verwaltungskosten	-50,9	-4,9%	-44,6	-4,2%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-19,7	-1,9%	-20,9	-2,0%
<b>Betriebliches Ergebnis</b>	<b>76,4</b>	<b>7,3%</b>	<b>79,3</b>	<b>7,5%</b>
Finanzergebnis	-13,5 <sup>1</sup>	-1,3%	-4,0 <sup>2</sup>	-0,4%
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	2,1	0,2%	2,3	0,2%
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>65,0</b>	<b>6,2%</b>	<b>77,6</b>	<b>7,3%</b>
Ertragsteuern	-21,5	-2,1%	-25,9	-2,3%
<b>Periodenergebnis</b>	<b>43,5</b>	<b>4,2%</b>	<b>51,7</b>	<b>4,9%</b>
Anzahl der Aktien <sup>3</sup>	45.361.112		45.361.112	
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie in Euro</b>	<b>0,98</b>		<b>1,14</b>	
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro</b>	<b>0,85</b>		<b>0,99</b>	

<sup>1</sup> Ab 2016 wird der überwiegende Teil der unrealisierte Kursgewinne/-verluste aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen nicht mehr im Finanzergebnis abgebildet. Entsprechend wurden unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen von 1,0 Mio. Euro in 2016 (Q4/2016: unrealisierte Kursgewinne von 2,7 Mio. Euro) zum Stichtagskurs erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst.

<sup>2</sup> Im Finanzergebnis des Geschäftsjahres 2015 sind unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs in Höhe von 6,8 Mio. Euro enthalten (Q4/2015: unrealisierte Kursgewinne von 1,8 Mio. Euro).

<sup>3</sup> Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

### ERGEBNISENTWICKLUNG GEPRÄGT VON HALDEX-TRANSAKTION UND BEWERTUNG VON INTERCOMPANY-FREMDWÄHRUNGSDARLEHEN

Die Ergebnisentwicklung 2016 war insgesamt spürbar beeinflusst von den einmaligen Aufwendungen für das schließlich zurückgezogene Übernahmeangebot für Haldex und die Übernahme von KLL sowie dem geänderten Ausweis der unrealisierten Kursgewinne bzw. -verluste aus der Bewertung des überwiegenden Teils der Intercompany-Fremdwährungsdarlehen, die seit Beginn des Geschäftsjahres 2016 als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb behandelt werden. Sie werden seither erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis (OCI) gezeigt. Die Transaktionskosten belasteten das Vorsteuerergebnis mit 4,1 Mio. Euro. Im Vorjahr wurden noch unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 6,8 Mio. Euro im Finanzergebnis verbucht. 2016 ergaben sich aus dieser Position hingegen keine nennenswerten Effekte mehr. Diesen signifikant ergebnismindernden Einflüssen stand ein um 3,6 Mio. Euro verbessertes Bruttoergebnis gegenüber.

### BRUTTOMARGE DEUTLICH VERBESSERT

Trotz des um 18,7 Mio. Euro verringerten Konzernumsatzes stieg das Bruttoergebnis auf 206,5 Mio. Euro (Vj. 202,9). Die Bruttomarge erhöhte sich demnach im Geschäftsjahr 2016

um 70 Basispunkte auf 19,8% (Vj. 19,1%). Dieser Anstieg resultierte im Wesentlichen aus Einspareffekten aus der Werkskonsolidierung in der Region EMEA, Prozessverbesserungen und Effizienzsteigerungen im Fertigungsverbund sowie Kostensenkungseffekten aus der verstärkten Bündelung der Einkaufsaktivitäten innerhalb des Konzerns. Belastend wirkte sich demgegenüber die marktbedingt unzureichende Auslastung der nordamerikanischen Fertigungskapazitäten aus. Dank frühzeitig eingeleiteter Anpassungsmaßnahmen konnten die Auswirkungen auf die Ertragsseite aber eingegrenzt werden. Ebenso schwierig wie in den USA stellte sich die Auslastung in Brasilien dar. Negative Effekte auf die Bruttomarge resultierten aus den im Jahresverlauf sukzessive gestiegenen Stahlpreisen in Nordamerika, die in der Regel erst mit zeitlichem Verzug an die Kunden weitergegeben werden können. Zudem wurden in China Sonderabschreibungen auf Vorräte und Altbestände in Folge von Taifunschäden und Korrekturen im Zuge der Einführung von SAP sowie einmalige Aufwendungen für Gewährleistung von insgesamt 1,6 Mio. Euro notwendig. Diese wirkten sich belastend auf die Bruttomarge aus.

Im vierten Quartal 2016 fiel die Bruttomarge mit 19,2% (Vj. 18,1) deutlich höher aus als im Vorjahresvergleichs-quarteral. Dies war neben den bereits beschriebenen Effekten auf Produktmixeffekte zurückzuführen.



### **BETRIEBLICHES ERGEBNIS BEDINGT DURCH TRANSAKTIONSKOSTEN RÜCKLÄUFIG**

Dank strikter Kostendisziplin konnte der Anstieg der betrieblichen Aufwendungen insgesamt begrenzt werden. Dies gilt insbesondere für die Vertriebskosten, die im Geschäftsjahr 2016 mit 60,7 Mio. Euro (Vj. 61,4) leicht rückläufig waren. Ihr Anteil am Konzernumsatz blieb stabil bei 5,8%.

Für Forschung und Entwicklung wandte SAF-HOLLAND konzernweit 19,7 Mio. Euro (Vj. 20,9) auf und damit etwas weniger als 2015. Hier wirkte sich aus, dass eine hohe Anzahl von Entwicklungsprojekten zum Abschluss gebracht werden konnte. Die F&E-Aufwandsquote ohne aktivierte Entwicklungskosten lag bei 1,9% (Vj. 2,0%). Zusätzlich wurden Entwicklungskosten in Höhe von 3,7 Mio. Euro (Vj. 3,7) aktiviert, denen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 0,7 Mio. Euro (Vj. 0,5) gegenüberstanden. Unter Berücksichtigung der aktivierten Entwicklungskosten summierten sich die F&E-Kosten 2016 auf 23,4 Mio. Euro (Vj. 24,6). Dies entsprach einer F&E-Quote von 2,2% (Vj. 2,3%).

Der deutliche Anstieg der allgemeinen Verwaltungskosten im Geschäftsjahr 2016 auf 50,9 Mio. Euro (Vj. 44,6) ist maßgeblich auf Einmaleffekte im Rahmen des Übernahmeangebots für die schwedische Haldex AB und die Akquisition des brasilianischen Federungsspezialisten KLL (u. a. Rechts- und Beratungskosten sowie Brokergebühren) zurückzuführen. Diese einmaligen Transaktionskosten summierten sich auf rund 4,1 Mio. Euro und wurden bei den um Einmaleffekte bereinigten Ergebnisgrößen adjustiert. Im vierten Quartal fielen 0,7 Mio. Euro nachlaufende Transaktionskosten an. Zudem wurden im vierten Quartal 0,9 Mio. Euro Transaktionskosten, die im dritten Quartal in den Finanzaufwendungen verbucht wurden, in die allgemeinen Verwaltungskosten umgegliedert.

Die sonstigen betrieblichen Erträge gingen 2016 auf 1,2 Mio. Euro (Vj. 3,3) zurück. Der Rückgang war maßgeblich zurückzuführen auf die im Vorjahr enthaltenen Erträge in Höhe von 1,4 Mio. Euro aus Anlageabgängen infolge des Verkaufs der Produktlinie AerWay sowie aus der Veräußerung eines nicht mehr betriebsnotwendigen Grundstücks am ehemaligen Standort in Wörth am Main, Deutschland.

In Summe wurde der positive Effekt aus der Verbesserung der Bruttomarge überkompensiert. Das betriebliche Ergebnis belief sich damit im Geschäftsjahr 2016 auf 76,4 Mio. Euro (Vj. 79,3). Im Verhältnis zum Umsatz lag die operative Marge nahezu unverändert bei 7,3% (Vj. 7,5%). Der leichte Rückgang gegenüber dem Vorjahr beruhte im Wesentlichen auf geringeren sonstigen betrieblichen Erträgen in Höhe von 1,2 Mio. Euro (Vj. 3,3) sowie den einmaligen transaktionsbezogenen Aufwendungen für Haldex und KLL in Höhe von insgesamt 4,1 Mio. Euro. Ergebnismindernd wirkten sich zudem die bereits beschriebenen Sonderabschreibungen auf

Vorräte und Altbestände sowie einmalige Aufwendungen für Gewährleistung in China aus. Trotz ihres einmaligen Charakters wurden diese bei der Berechnung des bereinigten Ergebnisses nicht adjustiert. Im vierten Quartal 2016 erreichte das betriebliche Ergebnis 16,1 Mio. Euro (Vj. 14,6) und lag damit um 10,3% über Vorjahr.

### **FINANZERGEBNIS SCHWÄCHER – WESENTLICH GEPRÄGT DURCH GEÄNDERTE BILANZIERUNG VON KURSGEWINNEN AUS DER BEWERTUNG KONZERN- INTERNER FREMDWÄHRUNGSDARLEHEN UND HALDEX-TRANSAKTION**

Das Finanzergebnis lag 2016 bei –13,5 Mio. Euro (Vj. –4,0). Dieser Rückgang war im Wesentlichen bedingt durch die veränderte bilanzielle Behandlung von unrealisierten und nicht zahlungswirksamen Kursgewinnen und -verlusten aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen. Im Vorjahr wurde daraus noch ein Ertrag von 6,8 Mio. Euro verbucht. Seit Beginn des Geschäftsjahres 2016 werden Translationseffekte aus der Bewertung des überwiegenden Teils der Intercompany-Fremdwährungsdarlehen als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb behandelt und erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis (OCI) ausgewiesen. Dementsprechend ergab sich aus dieser Position 2016 kein nennenswerter Effekt mehr.

Die aus dem Übernahmeangebot für Haldex resultierenden Effekte sind vollumfänglich im Jahresabschluss 2016 erfasst und führten zu einem in Summe leicht positiven Effekt auf das Finanzergebnis. Der Konzern hatte vor der Abgabe des Übernahmeangebots rund 3,6% der Haldex-Aktien erworben. Im Verlauf des vierten Quartals wurden diese Aktien vollständig über die Börse verkauft, da dieser Position keine strategische Bedeutung mehr beigemessen wurde und das potenzielle Risiko aus kartellrechtlichen Fragestellungen nach Maßgabe des Risikomanagementsystems ausgeschlossen werden sollte. Aus dem Verkauf ergab sich ein Gewinn in Höhe von 5,7 Mio. Euro. Diesem Ertrag standen andererseits transaktionsbezogene Aufwendungen in Höhe von 5,1 Mio. Euro gegenüber, welche auf die aus Gründen der Transaktionssicherheit notwendige Absicherung der in Schwedischen Kronen angebotenen Kaufpreissumme für den geplanten Erwerb von Haldex entfielen.

2015 hat SAF-HOLLAND mit der Begebung von Schuldscheindarlehen die Finanzierungsgrundlage für die im Rahmen der „Strategie 2020“ geplanten Akquisitionen, insbesondere für die Finanzierung des Übernahmeangebots für Haldex, geschaffen. Damit erhöhte sich der Saldo aus Zinserträgen und -aufwendungen im Geschäftsjahr 2016 auf –11,7 Mio. Euro (Vj. –8,8). Dabei ist zu berücksichtigen, dass bei der Anlage der liquiden Mittel aus den Schuldscheindarlehen nur sehr geringe Zinsen erzielt wurden.

Im vierten Quartal stellte sich das Finanzergebnis auf –3,2 Mio. Euro (Vj. –1,5). Dieser Rückgang im Vergleich zum Vorjahresquartal war maßgeblich auf die bereits beschriebene veränderte bilanzielle Behandlung von unrealisierten und nicht zahlungswirksamen Kursgewinnen und -verlusten aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen zurückzuführen. So war im vierten Quartal 2015 noch ein Finanzertrag in Höhe von 1,8 Mio. Euro angefallen, dem kein nennenswerter Ertrag im vierten Quartal 2016 gegenüberstand. Zudem ergab sich aus der Veräußerung der Haldex-Aktien im Quartal ein Finanzaufwand von 0,9 Mio. Euro, da der durchschnittliche Verkaufspreis der Aktien unter dem kursinduzierten Bilanzansatz zum Stichtag 30. September lag. Dem stand ein positiver Effekt von 0,9 Mio. Euro aus der Umgliederung von Transaktionskosten in den Verwaltungsaufwand gegenüber, die im dritten Quartal noch im Finanzergebnis erfasst worden waren. Der Saldo aus Zinserträgen und -aufwendungen summierte sich im vierten Quartal auf –3,2 Mio. Euro (Vj. –2,5).

#### **UNVERWÄSSERTES ERGEBNIS JE AKTIE 2016 BEI 0,98 EURO, BEREINIGT BEI 1,18 EURO**

Das Ergebnis vor Steuern ging 2016 auf 65,0 Mio. Euro (Vj. 77,6) zurück. Der Rückgang fiel damit prozentual stärker aus als beim betrieblichen Ergebnis und war auf die bereits ausgeführten Effekte im Finanzergebnis zurückzuführen.

Die Steuerquote blieb für das Gesamtjahr 2016 weitgehend unverändert bei 33,1% (Vj. 33,4%). Dabei fiel infolge der Ergebnisentwicklung einzelner Tochtergesellschaften und der gewerbesteuerlichen Erfassung des Ertrags aus der Veräußerung des HALDEX-Aktienpakets die Konzernsteuerquote im vierten Quartal überproportional hoch aus.

Dementsprechend verringerte sich das Periodenergebnis im Geschäftsjahr 2016 um 15,9% auf 43,5 Mio. Euro (Vj. 51,7). Hier ist ebenfalls zu berücksichtigen, dass im Vorjahr noch rund 4,5 Mio. Euro an nicht zahlungswirksamen Kursgewinnen (nach Steuern) aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen enthalten waren.

Auf der unveränderten Basis von 45,4 Mio. ausgegebenen Stammaktien ergab sich ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von 0,98 Euro (Vj. 1,14). Das verwässerte Ergebnis je Aktie lag bei 0,85 Euro (Vj. 0,99).

#### **DIVIDENDE SOLL UM 10% STEIGEN**

Die Dividendenpolitik von SAF-HOLLAND sieht vor, in der Regel zwischen 40 und 50% des verfügbaren Nettoergebnisses als Dividende an die Aktionäre auszuschütten. Beim verfügbaren Nettoergebnis bleiben rein buchhalterische und nicht zahlungswirksame Effekte, wie der Ertrag aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen im Geschäftsjahr 2015, unberücksichtigt. Dementsprechend und

unter Berücksichtigung der starken Entwicklung des Free Cashflow schlägt das Board of Directors der am 27. April 2017 stattfindenden Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2016 eine um 10,0% erhöhte Dividende von 0,44 Euro je Aktie (Vj. 0,40) auszuschütten. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von rund 20,0 Mio. Euro (Vj. 18,1) bzw. einer Ausschüttungsquote von 46,4% (Vj. 38,6%) des verfügbaren Nettoergebnisses. Bezogen auf den Jahresschlusskurs 2016 der SAF-HOLLAND Aktie von 13,64 Euro entspricht dies unverändert einer attraktiven Dividendenrendite von 3,2% (Vj. 3,2%).

## Überleitung für bereinigte Ergebnisgrößen

Mio. Euro

	2016	2015 <sup>2</sup>	2015
Periodenergebnis	43,5	51,7	51,7
Ertragsteuern	21,5	25,9	25,9
Finanzergebnis	13,5 <sup>1</sup>	4,0	4,0 <sup>3</sup>
Abschreibungen aus PPA	5,3	7,0	7,0
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	6,6	5,4	5,4
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>90,4</b>	<b>94,0</b>	<b>94,0</b>
in % vom Umsatz	8,7	8,9	8,9
Abschreibungen	17,3	15,3	15,3
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>107,7</b>	<b>109,3</b>	<b>109,3</b>
in % vom Umsatz	10,3	10,3	10,3
Abschreibungen	-17,3	-15,3	-15,3
Finanzergebnis	-13,5 <sup>1</sup>	-10,7	-4,0 <sup>3</sup>
<b>Bereinigtes Ergebnis vor Steuern</b>	<b>76,9</b>	<b>83,3</b>	<b>90,0</b>
Ertragsteuern	-23,2	-25,7	-27,8
<b>Bereinigtes Periodenergebnis</b>	<b>53,7<sup>4</sup></b>	<b>57,6<sup>5</sup></b>	<b>62,5<sup>5</sup></b>
in % vom Umsatz	5,2	5,4	5,9
Anzahl der Aktien <sup>6</sup>	45.361.112	45.361.112	45.361.112
<b>Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro<sup>7</sup></b>	<b>1,18</b>	<b>1,27</b>	<b>1,37</b>
<b>Verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro<sup>8</sup></b>	<b>1,03</b>	<b>1,10</b>	<b>1,18</b>

<sup>1</sup> Ab dem Geschäftsjahr 2016 wird der überwiegende Teil der unrealisierten Kursgewinne/-verluste aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen nicht mehr im Finanzergebnis abgebildet. Entsprechend wurden unrealisierte Kursgewinne von 1,0 Mio. Euro in 2016 (Q4/2016: unrealisierte Kursgewinne von 2,7 Mio. Euro) aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst.

<sup>2</sup> Zur besseren Vergleichbarkeit wurde das Finanzergebnis – dargestellt ab dem bereinigten EBITDA – in 2015 entsprechend der Vorgehensweise in 2016 ausgewiesen, das heißt, unrealisierte Kursgewinne in Höhe von 6,7 Mio. Euro in 2015 (Q4/2015: unrealisierte Kursgewinne von 1,8 Mio. Euro) wurden nicht mehr unter dieser Position ausgewiesen.

<sup>3</sup> Im Finanzergebnis des Geschäftsjahres 2015 sind unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs in Höhe von 6,8 Mio. Euro (Q4/2015: unrealisierte Kursgewinne von 1,8 Mio. Euro) enthalten.

<sup>4</sup> Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,20% unterstellt.

<sup>5</sup> Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,90% unterstellt.

<sup>6</sup> Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

<sup>7</sup> Die Kalkulation des unverwässerten bereinigten Ergebnisses je Aktie umfasst auch das Minderheitenergebnis in Höhe von -0,8 Mio. Euro (Vj. 0,1).

<sup>8</sup> Berechnung unter Berücksichtigung von 8,1 Mio. Aktienäquivalenten (Vj. 8,1) und 1,2 Mio. Euro (Vj. 1,2) Ergebnisbeitrag für 2014 ausgegebene Wandelschuldverschreibungen und des Minderheitenergebnisses in Höhe von -0,8 Mio. Euro (Vj. 0,1).

### BEREINIGTE EBIT-MARGE IM GESCHÄFTSJAHR 2016 MIT 8,7% IM ZIELKORRIDOR

Das um die Effekte aus der Kaufpreisallokation (Abschreibung aus PPA) sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 11,9 Mio. Euro (Vj. 12,4) bereinigte EBIT fiel 2016 um 3,8% niedriger aus und erreichte 90,4 Mio. Euro (Vj. 94,0). Die bereinigte EBIT-Marge von 8,7% (Vj. 8,9%) lag – wie prognostiziert – in der oberen Hälfte des angepeilten Margenkorridors von 8 bis 9%. Von den Restrukturierungs- und Transaktionskosten entfielen rund 0,7 Mio. Euro auf die Akquisition von KLL, 3,4 Mio. Euro waren auf das Übernahmeangebot für Haldex zurückzuführen.

Im vierten Quartal 2016 ergab sich ein bereinigtes EBIT von 19,8 Mio. Euro (Vj. 20,4) bzw. eine bereinigte EBIT-Marge von 7,8% (Vj. 8,4%). Die Bereinigungsposten lagen mit 3,0 Mio. Euro deutlich unter dem Vorjahresquartalswert (4,5 Mio. Euro) und beinhalteten neben den Effekten aus der Kaufpreisallokation (1,3 Mio. Euro nach 2,1 Mio. Euro) Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 1,7 Mio. Euro (Vj. 2,4). Im Zusammenhang mit der Übernah-

me von KLL fielen im vierten Quartal 2016 nochmals transaktionsbezogene Kosten in Höhe von 0,3 Mio. Euro an. Das im Quartalsvergleich etwas niedrigere bereinigte EBIT ist hauptsächlich auf die im Vorjahr enthaltenen Erträge von 1,4 Mio. Euro aus Anlageabgängen im Zusammenhang mit dem Verkauf der Produktlinie AerWay und eines nicht mehr betriebsnotwendigen Grundstücks am ehemaligen Standort Wörth zurückzuführen. Im vierten Quartal 2016 fielen keine entsprechenden Erträge an. Zudem erwirtschaftete KLL im vierten Quartal aufgrund des fortgesetzt schwachen Marktumfelds in Brasilien einen operativen Verlust von 0,4 Mio. Euro auf Basis des bereinigten EBIT, der erstmals in das Konzernergebnis einfluss.

Entsprechend belief sich das bereinigte Ergebnis vor Steuern des Geschäftsjahres auf 76,9 Mio. Euro (Vj. 90,0). Der Rückgang lag in erster Linie an dem schwächeren Finanzergebnis (-13,5 Mio. Euro nach -4,0 Mio. Euro), welches im Vorjahr maßgeblich von den bereits erwähnten unrealisierten Kursgewinnen aus der Bewertung von Intercompany-Darlehen profitiert hatte.

Wäre der unrealisierte Kursgewinn 2015 im sonstigen Ergebnis erfasst worden (analog zur bilanziellen Behandlung 2016), hätte das bereinigte Ergebnis vor Steuern im Jahr 2015 83,3 Mio. Euro betragen. Auf vergleichbarer Basis wäre das bereinigte Ergebnis vor Steuern 2016 vor allem aufgrund der geringeren sonstigen betrieblichen Erträge und des um 2,9 Mio. Euro gestiegenen Zinsaufwands um 7,7% auf 76,9 Mio. Euro (Vj. 83,3) gesunken.

### BEREINIGTES PERIODENERGEBNIS GEHT UM 13,7% ZURÜCK

Nach Abzug der Ertragsteuern lag das bereinigte Periodenergebnis 2016 bei 53,7 Mio. Euro (Vj. 62,2). Wie auch beim Ergebnis vor Steuern war dieser Rückgang größtenteils auf

die im Vorjahr noch enthaltenen unrealisierten Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zurückzuführen.

Auf vergleichbarer Basis, d. h. wären die unrealisierten Kursgewinne 2015 im sonstigen Ergebnis erfasst worden, hätte sich das bereinigte Periodenergebnis ausgehend von 57,6 Mio. Euro im Jahr 2015 um 6,8% auf 53,7 Mio. Euro verringert.

Das unverwässerte bereinigte Ergebnis je Aktie belief sich 2016 auf 1,18 Euro (Vj. 1,37) während das verwässerte bereinigte Ergebnis je Aktie 1,03 Euro (Vj. 1,18) erreichte.

### GESCHÄFTSVERLAUF IN DEN REGIONEN: STARKES GESCHÄFT IN EMEA/INDIEN KOMPENSIERT WEITGEHEND MARKTSCHWÄCHE IN AMERIKA

#### Übersicht über die Regionen

Mio. Euro

	EMEA/Indien		Amerika		APAC/China		Gesamt	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Umsatzerlöse	568,8	540,0	402,3	449,4	70,9	71,3	1.042,0	1.060,7
Umsatzkosten	-451,6	-444,2	-326,9	-359,5	-57,0	-54,1	-835,5	-857,8
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>117,2</b>	<b>95,8</b>	<b>75,4</b>	<b>89,9</b>	<b>13,9</b>	<b>17,2</b>	<b>206,5</b>	<b>202,9</b>
in % vom Umsatz	20,6	17,7	18,7	20,0	19,6	24,2	19,8	19,1
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	-58,9	-50,9	-45,4	-46,1	-11,8	-11,9	-116,1	-108,9
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>58,3</b>	<b>44,9</b>	<b>30,0</b>	<b>43,8</b>	<b>2,1</b>	<b>5,3</b>	<b>90,4</b>	<b>94,0</b>
in % vom Umsatz	10,3	8,3	7,4	9,7	3,0	7,5	8,7	8,9

### EMEA/INDIEN: VERBESSERTE PROFITABILITÄT, STARKES WACHSTUM IN TEILEN OSTEUROPAS

Im Geschäftsjahr 2016 konnte der Umsatz der Region EMEA/Indien um 5,3% auf 568,8 Mio. Euro (Vj. 540,0) gesteigert werden. Auf währungsbereinigter Basis stieg der Umsatz auf 574,2 Mio. Euro (Vj. 540,0). Dies entsprach einer Zunahme um 6,3%. Das Wachstum spiegelt die verbesserte wirtschaftliche Entwicklung in Teilen der Region wider, die den Bedarf nach Transportkapazitäten anziehen ließ und eine steigende Nachfrage nach Trailern bei den Flottenbetreibern bedingte. Starkes Wachstum verzeichnete SAF-HOLLAND in Südeuropa, insbesondere in Italien und Spanien, sowie in einigen osteuropäischen Ländern, beispielsweise in Polen. Die russische Tochtergesellschaft konnte ihren Umsatz erstmals wieder verbessern: Dies erfolgte jedoch auf einer – bedingt durch die mehrjährige Marktschwäche – niedrigen Basis. Eine insgesamt solide Entwicklung zeigte sich bei den Tochtergesellschaften in der Region Mittlerer Osten, in der im Geschäftsjahr 2016 bedeutsame Aufträge bei großen Erstausrüstern gewonnen werden konnten. Aufgrund des kontinuierlichen Wachstums in den vergangenen Jahren sind die Kapazitäten

in der Region EMEA/Indien derzeit gut ausgelastet. Für das in den kommenden Jahren geplante weitere Wachstum wurden die Fertigungskapazitäten in Europa schrittweise ausgebaut. Ergänzend hat SAF-HOLLAND eine neue, kunden-nahe Fertigung für Achssysteme in der Türkei aufgebaut, mit der die bestehenden Kapazitäten der Region EMEA/Indien um bis zu 15% erweitert werden. Der Standort in Dúcze bringt zum einen Vorteile durch geringere Transportkosten, von denen auch die Kunden profitieren, und bietet zum anderen die Möglichkeit, die anliegenden Absatzmärkte aus marktnaher Produktion schneller beliefern zu können. Trotz der derzeit in einigen Ländern des Mittleren Ostens angespannten politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sehen wir interessantes Potenzial sowohl aus dem aufstrebenden Geschäft mit den Fahrzeugbauern in der Türkei als auch im benachbarten Iran. Interessante Aufträge konnten bereits akquiriert werden.

Das bereinigte EBIT der Region EMEA/Indien stieg um 29,8% auf 58,3 Mio. Euro (Vj. 44,9). Die bereinigte EBIT-Marge erreichte 10,3% (Vj. 8,3%). Die verbesserte Marge resultierte



vor allem aus einem vorteilhaften Produktmix und positiven Skaleneffekten, die u. a. auf Großaufträge in den Regionen Mittlerer Osten und Afrika zurückzuführen waren.

Im vierten Quartal 2016 setzte sich die solide Geschäftsentwicklung der ersten neun Monate fort. Im Zeitraum von Oktober bis Dezember 2016 erhöhten sich die Umsatzerlöse um 6,2% (währungsbereinigt 6,5%) auf 138,0 Mio. Euro (Vj. 130,0). Das bereinigte EBIT lag bei 13,7 Mio. Euro (Vj. 9,3). Die bereinigte EBIT-Marge erreichte 9,9% (Vj. 7,2%).

#### **AMERIKA: MARKANTEILSGEWINNE IN SCHWIERIGEM UMFELD**

Der Umsatz in der Region Amerika sank im Geschäftsjahr 2016 um 10,5% auf 402,3 Mio. Euro (Vj. 449,4). Bereinigt um negative Währungskurseffekte von 4,7 Mio. Euro und negative Effekte aus der Aufgabe einer Produktlinie sowie Änderung des Konsolidierungskreises von 5,0 Mio. Euro (–6,8 Mio. Euro aus dem Wegfall der AerWay-Produktlinie im Jahr 2015; +1,8 Mio. Euro Umsatzbeitrag von KLL im Jahr 2016), ergab sich auf organischer Basis ein Umsatzrückgang von 8,5%. Mit dieser Entwicklung schnitt SAF-HOLLAND deutlich besser ab als der Gesamtmarkt.

Diese vergleichsweise bessere Entwicklung von SAF-HOLLAND in der Region Amerika ist auf den Gewinn von Marktanteilen zurückzuführen. Im Geschäftsjahr 2016 gewann SAF-HOLLAND nicht nur einen wegweisenden Auftrag für Scheibenbremsentechnologie von U.S. Xpress, sondern erhielt auch den Zuschlag als Standardausrüster für den renommierten nordamerikanischen Lkw-Hersteller Navistar. Das Ersatzteilgeschäft zeigte sich hingegen schwierig, da infolge der Rekordneuzulassungen in den Jahren 2014 und 2015 das durchschnittliche Flottenalter derzeit relativ niedrig und die Nachfrage nach Ersatzteilen entsprechend gering ist. Im vierten Quartal konnten hier jedoch erstmals wieder Zuwachsraten erzielt werden.

Angesichts des weiterhin schwierigen Marktumfelds in Brasilien blieb der Umsatz der dortigen Tochtergesellschaft 2016 auf sehr niedrigem Niveau. Im Zuge der Akquisition des Federungsspezialisten KLL werden die Aktivitäten in Brasilien seit dem vierten Quartal 2016 konsolidiert, was zu Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen führen soll.

Das bereinigte EBIT der Region Amerika erreichte 30,0 Mio. Euro (Vj. 43,8). Dementsprechend belief sich die bereinigte EBIT-Marge auf 7,4% (Vj. 9,7%). Zwar konnten die Kosten dank frühzeitig eingeleiteter Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung und Effizienzsteigerung sowie einer allgemein strikten Kostendisziplin spürbar reduziert werden, angesichts des im Jahresverlauf fortgesetzt schwachen Marktumfelds konnten die negativen Ergebniseffekte jedoch

nicht vollständig aufgefangen werden. Vor diesem Hintergrund hat SAF-HOLLAND im Januar 2017 beschlossen, seinen nordamerikanischen Werksverbund umzustrukturieren und die Fertigungskapazitäten mit der Zusammenlegung von derzeit sieben auf fünf Produktionsstandorte an das veränderte Marktumfeld anzupassen. Weitere Informationen hierzu finden sich im Nachtragsbericht auf S. 54.

Darüber hinaus war das Ergebnis der Region von einem höheren Stahlpreisniveau in Nordamerika beeinflusst. Die höheren Materialpreise können üblicherweise erst mit einer Zeitverzögerung an die Kunden weitergegeben werden und führten im Berichtsjahr zu einer temporären Ergebnisbelastung. Die Preisanpassungen konnten im Verlauf des vierten Quartals weitgehend umgesetzt werden.

Im vierten Quartal 2016 sank der Umsatz der Region Amerika um 6,2% (organisch 7,0%) auf 92,6 Mio. Euro (Vj. 98,7). Das bereinigte EBIT lag bei 5,7 Mio. Euro (Vj. 10,0) und die bereinigte EBIT-Marge erreichte 6,2% (Vj. 10,1%).

#### **APAC/CHINA: CHINAGESCHÄFT NIMMT ZUM JAHRESENDE FAHRT AUF**

Im Gesamtjahr 2016 erwirtschaftete die Region APAC/China einen annähernd stabilen Umsatz von 70,9 Mio. Euro (Vj. 71,3). Auf währungsbereinigter Basis entspricht dies einem Zuwachs von 3,1%. Nachdem das Geschäft in den ersten drei Quartalen von der schwächeren konjunkturellen Entwicklung auf den meisten ASEAN-Märkten und Rückgängen bei unserer Tochtergesellschaft Corpco aufgrund des eingetrübten Umfelds im chinesischen Busmarkt geprägt war, konnte im Schlussquartal ein starker Umsatzanstieg von 51,7% auf 22,0 Mio. Euro (Vj. 14,5) erzielt werden. Währungsbereinigt wuchs der Umsatz sogar um 54,8% auf 22,4 Mio. Euro. Die Belebung resultierte aus der Einführung des neuen Standards GB1589 in China, der das Gewicht und die Länge von Truck- und Trailerkombinationen beschränkt (weitere Information hierzu finden sich auch im Risiken- und Chancenbericht auf Seite 46). Bereits zum Jahresende hin war aus diesem Grund ein deutlich steigendes Kundeninteresse spürbar, das sich auch 2017 fortsetzen könnte, da Flottenbetreiber entsprechende Anpassungen vornehmen oder Neuinvestitionen in neue Auflieger und Anhänger tätigen.

Entsprechend war unser angestammtes China-Geschäft mit Trailerachssystemen und -komponenten am Standort Xiamen weiterhin gut ausgelastet und erwirtschaftete im vierten Quartal deutlich steigende Umsätze. Auch die australische Tochtergesellschaft zeigte im vierten Quartal eine verbesserte Umsatzentwicklung auf jedoch niedrigem Niveau.

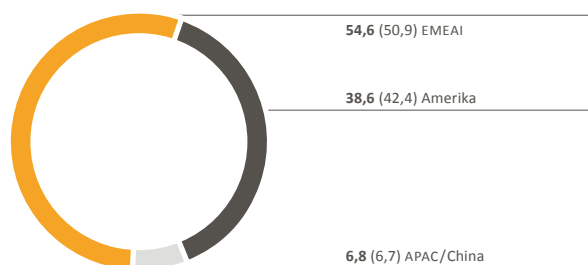
Das Ergebnis der Region APAC/China wurde im Geschäftsjahr 2016 von zwei Sonderfaktoren belastet. So wurden die

Gebäude am Standort Xiamen, Südchina, im dritten Quartal von einem schweren Taifun getroffen und Teile der Vorräte beschädigt. Zudem wurden im Zuge der SAP-Einführung in China Bestandsbereinigungen vorgenommen. Im vierten Quartal waren einmalige Aufwendungen für Gewährleistung in China sowie Bestandskorrekturen am Corpco-Standort Baotou notwendig. In Summe ergab sich aus diesen Sachverhalten im Geschäftsjahr 2016 eine Ergebnisbelastung von 1,6 Mio. Euro. Damit lag das bereinigte EBIT der Region im Jahr 2016 bei 2,1 Mio. Euro (Vj. 5,3). Die bereinigte EBIT-Marge betrug 3,0% (Vj. 7,5%).

Im vierten Quartal erreichte die Region ein bereinigtes EBIT von 0,4 Mio. Euro (Vj. 1,1) bzw. eine bereinigte EBIT-Marge von 1,8% (Vj. 7,6%).

#### Anteile der Regionen am Konzernumsatz 2016

in %



## VERMÖGENSLAGE

### BILANZ WEITERHIN DURCH DAS VORHALTEN HOHER LIQUIDITÄT GEPRÄGT

Zum Stichtag 31. Dezember 2016 nahm die Bilanzsumme um 14,2% bzw. 126,2 Mio. Euro auf 1.014,7 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 888,5) zu. Der überwiegende Teil dieses Zuwachses entfiel auf den Aufbau von Liquidität in Höhe von 83,8 Mio. Euro. Aus der erstmaligen Konsolidierung von KLL resultierte zudem eine Zunahme der Bilanzsumme um 25,6 Mio. Euro.

Entsprechend waren die liquiden Mittel mit 344,6 Mio. Euro die größte Einzelposition auf der Aktivseite (31. Dezember 2015: 260,7; davon 145,7 Mio. Euro Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und 115,0 Mio. Euro sonstige kurzfristige Geldanlagen). Mit dem Vorhalten der deutlich erhöhten Liquiditätsposition hat SAF-HOLLAND die finanziellen Voraussetzungen für die im Rahmen der „Strategie 2020“ geplanten Akquisitionen geschaffen. Im vierten Quartal 2016 allein ergab sich trotz der Kaufpreiszahlung für KLL von netto 7,5 Mio. Euro ein Anstieg der liquiden Mittel von 39,8 Mio. Euro. Neben dem starken Free Cashflow von

29,2 Mio. Euro resultierte dieser Anstieg zudem aus dem Mittelzufluss aus dem Verkauf der Haldex-Aktien (19,0 Mio. Euro) während des vierten Quartals.

Die übrigen kurzfristigen Vermögenswerte (exklusive sonstiger kurzfristiger Geldanlagen und Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente) erhöhten sich in Summe um 16,4 Mio. Euro. Maßgeblichen Anteil daran hatten die Vorräte, die um 13,0 Mio. Euro auf 131,0 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 118,0) zunahmen. Dementsprechend stieg auch die Umschlagdauer des Vorratsbestands zum 31. Dezember 2016 auf 58 Tage an (Vj. 53 Tage). Ein Betrag von rund 4,8 Mio. Euro entfiel auf die Erstkonsolidierung von KLL. Aus der Aufwertung des US-Dollars und des kanadischen Dollars gegenüber dem Euro im Vergleich zum Stand am Jahresende 2015 resultierte ebenfalls eine währungsbedingte Zunahme der Vorräte. Darüber hinaus wurden Vorprodukte zur Vorbereitung des Produktionsanlaufs im neuen türkischen Werk aufgebaut. Die ursprünglich für das vierte Quartal angestrebte Reduzierung des Vorratsbestands (30. September 2016: 124,6 Mio. Euro bzw. 54 Tage) konnte somit nicht realisiert werden. Dem Aufbau der Vorräte stand allerdings eine noch stärkere Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf der Passivseite gegenüber, sodass das Working Capital im Jahr 2016 in Summe reduziert werden konnte.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen blieben auf Jahressicht annähernd unverändert bei 116,7 Mio. Euro (Vj. 116,5). Die Reichweite der Forderungen sank somit zum 31. Dezember 2016 auf 42 Tage (31. Dezember 2015: 43 Tage). Gegenüber dem Stand zum 30. September 2016 (139,9 Mio. Euro bzw. 49 Tage) konnte damit wie angestrebt eine deutliche Reduzierung um 23,2 Mio. Euro erreicht werden. Ende September hatte SAF-HOLLAND noch einen überdurchschnittlich hohen Anteil an ausstehenden Forderungen in Regionen, in denen längere Zahlungsziele marktüblich sind.

Die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte lagen zum Jahresende 2016 bei 1,0 Mio. Euro (Vj. 3,1). Zum 30. September 2016 (21,2 Mio. Euro) hatte diese Position noch die im Vorfeld des Übernahmeangebots erworbenen Haldex-Aktien beinhaltet, die im Verlauf des vierten Quartals 2016 veräußert wurden.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen zum Jahresende auf 406,3 Mio. Euro an (31. Dezember 2015: 380,3). Dies war im Wesentlichen durch die erstmalige Konsolidierung von KLL bedingt, die zu einem Zugang von 18,3 Mio. Euro in dieser Position führte. Von diesem Effekt entfallen 12,8 Mio. Euro auf Sachanlagen, 2,8 Mio. Euro auf den Firmenwert und 2,4 Mio. Euro auf die sonstigen immateriellen Vermögenswerte. Entsprechend stiegen der Firmenwert auf 56,1 Mio. Euro (Vj. 53,0) und die immateriellen Vermögenswerte auf 149,5 Mio. Euro (Vj. 145,4). Die Erhöhung der Sachanlagen

auf 144,3 Mio. Euro (Vj. 127,8) beruht neben KLL zudem auf dem Aufbau des neuen Werks in der Türkei. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von 22,6 Mio. Euro lagen leicht unter den entsprechenden Zugängen von 25,0 Mio. Euro.

#### Übersicht zur Vermögenslage

Mio. Euro	31.12.2016	31.12.2015
Bilanzsumme	1.014,7	888,5
Eigenkapital	305,6	287,8
Eigenkapitalquote	30,1%	32,4%
Bereinigte Eigenkapitalquote <sup>1</sup>	45,1%	45,3%
Nettoverschuldung <sup>2</sup>	97,1	122,4

<sup>1</sup> Bereinigt um den Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen, der über den für SAF-HOLLAND angestrebten Wert von rund 7 Mio. Euro hinausgeht.

<sup>2</sup> Unter Berücksichtigung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie sonstigen kurzfristigen Geldanlagen (31.12.2016: 0,0 Mio. Euro; 31.12.2015: 115,0 Mio. Euro).

#### BEREINIGTE EIGENKAPITALQUOTE STABIL BEI 45 %

Das Eigenkapital nahm zum 31. Dezember 2016 auf 305,6 Mio. Euro (Vj. 287,8) zu. Der Anstieg reflektiert in erster Linie das im Geschäftsjahr 2016 erwirtschaftete Periodenergebnis von 43,5 Mio. Euro. Dem stand die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2015 in Höhe von 18,1 Mio. Euro gegenüber. Zudem ergab sich ein negativer Effekt auf das Eigenkapital in Höhe von 18,2 Mio. Euro aus der Bewertung der Call-Option für die restlichen 42,5 % der Anteile an KLL, für die eine entsprechende Verbindlichkeit zu bilden war. Dieser Effekt wurde durch positive Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe in Höhe von 5,3 Mio. Euro und die Zunahme der Anteile ohne beherrschenden Einfluss um 3,9 Mio. Euro infolge der erstmals berücksichtigten Anteile der Minderheitsgesellschafter von KLL zum Teil kompensiert. Zum Jahresende 2016 lag die Eigenkapitalquote bei 30,1% nach 32,4% am 31. Dezember 2015. Im Vergleich zum 30. September 2016 stieg das Eigenkapital aufgrund des im vierten Quartal erwirtschafteten Periodenergebnisses von 7,2 Mio. Euro um 9,8 Mio. Euro. Der im vierten Quartal 2016 verbuchte negative Effekt auf das Eigenkapital aus der Bewertung der KLL Call-Option wurde durch die kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen weitgehend ausgeglichen, die im Wesentlichen die Neubewertung von leistungsorientierten Plänen und Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe betrafen.

Sowohl zum 31. Dezember 2016 als auch zum Ende des Geschäftsjahres 2015 waren die Bilanzrelationen von dem Vorhalten von Liquidität geprägt. Bereinigt man die Bilanzsumme um den Bestand an Zahlungsmitteln und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen, der über den für SAF-HOLLAND ange-

strebten Wert von rund 7 Mio. Euro hinausgeht, ergibt sich zum 31. Dezember 2016 rechnerisch eine Eigenkapitalquote von 45,1% nach 45,3% zum 31. Dezember 2015. Diese liegt deutlich über der vom Konzern angestrebten Zielgröße von rund 40%.

#### NETTOVERSCHULDUNG 2016 UM RUND 25 MIO. EURO REDUZIERT

Die langfristigen Schulden stiegen zum Jahresende 2016 auf 555,4 Mio. Euro (Vj. 475,4). Der überwiegende Anteil dieser Veränderung betraf die langfristigen verzinslichen Darlehen und Anleihen, die sich hauptsächlich infolge der Aufnahme eines langfristigen Darlehens (50,0 Mio. Euro) im zweiten Quartal 2016 auf 435,6 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 379,3) erhöhten. Darüber hinaus ergab sich bei den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten eine Zunahme auf 18,2 Mio. Euro (Vj. 0,7), die auf die Stichtagsbewertung zum 31. Dezember 2016 der oben beschriebenen Kaufoption für die noch ausstehenden 42,5% der Anteile an der brasilianischen KLL zurückzuführen ist.

Der Anstieg der kurzfristigen Schulden um 28,4 Mio. Euro auf 153,7 Mio. Euro (Vj. 125,3) ist in erster Linie auf die auf Jahressicht höheren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (106,7 Mio. Euro nach 89,9 Mio. Euro zum 31. Dezember 2015) zurückzuführen. Im Verlauf des vierten Quartals 2016 sanken die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nur leicht um 1,0 Mio. Euro und damit deutlich geringer als im vierten Quartal des Vorjahres (12,9 Mio. Euro). Diese Entwicklung hat maßgeblich zu der Verbesserung des Working Capital zum Jahresende 2016 beigetragen und den Effekt des höheren Vorratsbestands überkompensiert.

Insgesamt beliefen sich die lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen zum 31. Dezember 2016 auf 441,7 Mio. Euro (Vj. 383,2). Die Nettoverschuldung (nach Abzug des Bestands an Zahlungsmitteln und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen) konnte somit im Jahresverlauf um 25,3 Mio. Euro auf 97,1 Mio. Euro zurückgeführt werden (31. Dezember 2015: 122,4 Mio. Euro). Der Abbau der Nettoverschuldung resultierte vorrangig aus dem im Geschäftsjahr 2016 erwirtschafteten Free Cashflow abzüglich der erfolgten Dividendenausschüttung und der Auszahlung für den Erwerb von KLL. Im vierten Quartal konnte die Nettoverschuldung um 33,1 Mio. Euro reduziert werden. Neben dem Free Cashflow des Quartals wirkte sich hier zudem der Verkauf der Haldex-Aktien positiv aus. Die Gesamtliquidität des Konzerns lag zum Stichtag 31. Dezember 2016 bei 492,6 Mio. Euro nach 409,2 Mio. Euro zum Jahresende 2015.

## FINANZLAGE

### VERBESSERTES NET WORKING CAPITAL UND INVESTITIONSDISZIPLIN LASSEN FREE CASHFLOW AUF 67,7 MIO. EURO STEIGEN

Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit stieg im Geschäftsjahr 2016 auf 92,7 Mio. Euro (Vj. 63,1) an. Die Verbesserung war auf eine im Vergleich zum Vorjahr erheblich geringere zusätzliche Mittelbindung im Net Working Capital infolge des verbesserten Working-Capital-Managements zurückzuführen. Aus der Veränderung der Rückstellungen, Vorräte und Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ergab sich per Saldo ein Mittelzufluss von 1,9 Mio. Euro nach einem Mittelabfluss von 25,9 Mio. Euro im Vorjahr. Damit konnte die Net-Working-Capital-Quote (Verhältnis von Net Working Capital zum auf das Gesamtjahr hochgerechneten Umsatz des vierten Quartals) zum Jahresende 2016 auf 11,1% (Vj. 12,0%) reduziert werden und das angestrebte Ziel einer Quote von 12 bis 13% für das Geschäftsjahr 2016 unterboten werden. Im vierten Quartal 2016 ergaben sich aus der Veränderung des Net Working Capital ein Mittelzufluss von 19,5 Mio. Euro (Vj. 13,4) und ein Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit von 38,8 Mio. Euro (Vj. 33,1).

Wie in der Beschreibung der Vermögenslage bereits dargestellt, war die Verbesserung des Net Working Capital im Geschäftsjahr in 2016 vor allem das Ergebnis der höheren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die zu einem Mittelzufluss von 12,7 Mio. Euro (Vj. –8,6) führten. Aus der Erhöhung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen ergab sich zudem ein positiver Effekt von 1,5 Mio. Euro (Vj. –6,5). Dem stand ein Mittelabfluss von 8,2 Mio. Euro (Vj. Zufluss von 4,3 Mio. Euro) aus der Veränderung der Vorräte gegenüber. Die Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen führte zu einem Mittelabfluss von 4,1 Mio. Euro, der aber deutlich geringer ausfiel als im Vorjahr (15,0 Mio. Euro).

Der Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital lag 2016 mit 104,4 Mio. Euro knapp unter der Vorjahreshöhe (105,4 Mio. Euro). Dabei wurde der Rückgang des Ergebnisses vor Steuern auf 65,0 Mio. Euro (Vj. 77,6) durch die erhöhten Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen von 22,6 Mio. Euro (Vj. 21,7) und insbesondere die saldierten Finanzerträge und -aufwendungen von 13,5 Mio. Euro (Vj. 4,0) weitgehend kompensiert. Die Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte lagen wenig verändert bei 4,5 Mio. Euro (Vj. 4,6).

Die Cash Conversion Rate (Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragssteuerzahlung dividiert durch das bereinigte EBIT) als Indikator für die Fähigkeit des Unternehmens, Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft zu generieren, konnte 2016 auf 117,6% (Vj. 84,6%) gesteigert werden.

### Übersicht zur Finanzlage

Mio. Euro	2016	2015
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen	106,4	79,5
Cash Conversion Rate <sup>1</sup>	117,7%	84,6%
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	89,8	–139,2
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	25,0	28,1
in % vom Umsatz	2,4%	2,6%
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	15,3	176,2
Free Cashflow <sup>2</sup>	67,7	35,0

<sup>1</sup> Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen dividiert durch das bereinigte EBIT.

<sup>2</sup> Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

### INVESTITIONSVOLUMEN IM GESCHÄFTSJAHR 2016 BEI 25 MIO. EURO

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit lag 2016 bei 89,8 Mio. Euro (Vj. –139,2). Allerdings sind die Werte beider Jahre durch den Erwerb (2015) und die Veräußerung (2016) von sonstigen kurzfristigen Geldanlagen in Höhe von jeweils 115,0 Mio. Euro beeinflusst. Ohne diesen Effekt hätte der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit 2016 –25,2 Mio. Euro (Vj. –24,2) betragen.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte summierten sich 2016 auf 25,0 Mio. Euro (Vj. 28,1). Dank der hohen Investitionsdisziplin des Konzerns blieben die Investitionen damit trotz des Aufbaus des neuen Werks in der Türkei unter der geplanten Größenordnung von rund 28 Mio. Euro. Entsprechend lag die Investitionsquote bei 2,4% (Vj. 2,6%). Aus der Übernahme von KLL Anfang Oktober 2016 resultierte zusätzlich eine Auszahlung von 7,5 Mio. Euro. Der Erwerb der Haldex-Aktien (Mittelabfluss von 13,4 Mio. Euro im zweiten Quartal 2016) und der spätere Verkauf im Verlauf des vierten Quartals (Mittelzufluss von 19,0 Mio. Euro) führte im Geschäftsjahr 2016 in Summe zu einem positiven Effekt auf den Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit von 5,6 Mio. Euro.



Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit des vierten Quartals 2016 betrug 2,2 Mio. Euro (Vj. –118,4) und war hauptsächlich von dem Verkauf der Haldex-Aktien und der Übernahme von KLL geprägt. Das Vorjahresquartal enthielt den bereits erwähnten Erwerb von sonstigen kurzfristigen Finanzanlagen in Höhe von 115,0 Mio. Euro.

#### **FREE CASHFLOW AUF 67,7 MIO. EURO ANGESTIEGEN**

Der Free Cashflow (Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte) verbesserte sich im Geschäftsjahr 2016 signifikant und erreichte 67,7 Mio. Euro (Vj. 35,0). Die wesentlichen Gründe für diesen Anstieg waren das verbesserte Working-Capital-Management und die niedrigeren Investitionen. Aus dem erwirtschafteten Free Cashflow konnte SAF-HOLLAND nicht nur die Dividendenzahlung und die Akquisition von KLL finanzieren, sondern zusätzlich auch die Nettoverschuldung spürbar reduzieren. Im vierten Quartal 2016 belief sich der Free Cashflow auf 29,2 Mio. Euro (Vj. 26,3).

In Folge der deutlich geringeren Aufnahme von kurz- und langfristigen Finanzschulden von lediglich 50,0 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr nach 200,0 Mio. Euro im Jahr 2015 lag der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit 2016 bei 15,3 Mio. Euro (Vj. 176,2). Im Vorjahr hatte SAF-HOLLAND mit der Begebung eines Schuldscheindarlehens die finanziellen Voraussetzungen für die im Rahmen der „Strategie 2020“ geplanten Akquisitionen geschaffen. Der Mittelabfluss aus der Dividendenzahlung summierte sich auf 18,1 Mio. Euro (Vj. 14,5). Zudem fiel 2016 eine Zahlung für die Ablösung von Fremdwährungsderivaten in Höhe von 5,1 Mio. Euro an, die im Wesentlichen mit der Schließung der Absicherung der in Schwedischen Kronen vorgesehenen Kaufpreiszahlung für Haldex in Zusammenhang steht. Im vierten Quartal 2016 lag der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit bei –3,1 Mio. Euro (Vj. 198,6). Das Vorjahresquartal hatte die beschriebene Aufnahme des Schuldscheindarlehens beinhaltet.

#### **GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE IM GESCHÄFTSJAHR 2016 DURCH DIE GESCHÄFTSLEITUNG**

Das Branchenumfeld war im Geschäftsjahr 2016 erneut herausfordernd. Dennoch sind wir mit unseren Ergebnissen zufrieden: Mit einem annähernd stabilen organischen Umsatz und einer bereinigten EBIT-Marge von 8,7% haben wir unsere Ziele voll erreicht. In Punkto Kapitaleffizienz konnten wir mit einer Net-Working-Capital-Quote von 11,1% unsere Prognose sogar deutlich übertreffen und entsprechend einen signifikant verbesserten Free Cashflow erwirtschaften. Diese

Zahlen belegen, dass wir mit unserer ausgewogenen geographischen Aufstellung in der Lage sind, auch in einem schwierigen Umfeld Kurs zu halten, unsere Marktposition auszubauen und solide Ergebnisse zu erwirtschaften.

Die insgesamt guten Ergebnisse können aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass wir mit unseren Ergebnissen in Nordamerika im vergangenen Jahr nicht ganz zufrieden sind. Daher hat SAF-HOLLAND im Januar die Entscheidung getroffen, den nordamerikanischen Werksverbund umzustrukturieren und auf eine zukunftsfähige Basis zu stellen.

Auch in strategischer Hinsicht haben wir im Berichtsjahr wichtige Meilensteine erreicht. Mit der Übernahme von KLL festigen wir nicht nur unsere Position in dem wichtigen brasilianischen Markt, sondern unternehmen auch einen ersten wichtigen Schritt im Rahmen unserer Wachstumsstrategie 2020. Zu den strategischen Weichenstellungen zählte auch unsere Entscheidung, die Übernahme von Haldex nicht weiter zu verfolgen, nachdem sich abzeichnete, dass diese nur zu Konditionen zu erreichen war, die für uns wirtschaftlich nicht sinnvoll waren. Finanziell sehen wir SAF-HOLLAND bestens positioniert, um sich bietende Opportunitäten in den kommenden Jahren zu nutzen und von dem strukturellen Wachstum in unseren Märkten zu profitieren.

# RISIKO- UND CHANCENBERICHT

## RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

SAF-HOLLAND verfügt über ein umfassendes und vom Management Board konzernweit implementiertes Risikomanagementsystem, das in allen wesentlichen operativen Geschäfts- und Entscheidungsprozessen verankert ist. Das Risikomanagementsystem zielt darauf ab, potenzielle Risiken durch die kontinuierliche Beobachtung von relevanten Märkten und Regionen, Kunden und Lieferanten sowie internen Prozessen frühzeitig zu erkennen, um so effektive Gegenmaßnahmen ergreifen zu können. Identifizierte Risiken, die ihrer Höhe nach wesentlich sind und bei denen eine hinreichende Eintrittswahrscheinlichkeit besteht, werden systematisch und einheitlich erfasst, analysiert, soweit möglich bewertet und kommuniziert. Allgemeine, nicht konkret das Unternehmen betreffende Risiken (gesamtwirtschaftliche Risiken) und nicht zu überwachende Risiken (Naturkatastrophen), werden im Risikomanagementsystem bewusst nicht berücksichtigt. Das Risikomanagement beschränkt sich ausschließlich auf die Erkennung von Risiken und nicht auf die Erfassung von Chancen.

Ein hinsichtlich seiner Effizienz und Angemessenheit stetig fortentwickeltes und konzernweit verfügbares Risikomanagement-Handbuch, das die Risikomanagementprozesse, einzuhaltende Grenzwerte und den Einsatz von Finanzinstrumenten zur finanzwirtschaftlichen Risikosteuerung definiert, sowie ergänzende Konzernrichtlinien stellen eine konzern-einheitliche Vorgehensweise sicher.

Die Bewertung der Risiken erfolgt anhand des jeweiligen Schadenspotenzials und der Eintrittswahrscheinlichkeit sowohl auf Konzernebene als auch auf Ebene der jeweiligen Tochtergesellschaften. Für jedes Risiko werden Kontrollinstrumente und – sofern möglich – Gegenmaßnahmen festgeschrieben. Einzelrisiken werden in Risikofelder zusammengefasst, für die jeweils eine Risikopolitik definiert ist.

## INTERNES KONTROLLSYSTEM UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM BEZOGEN AUF DEN KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Alle wesentlichen Kernaufgaben des Konzernrechnungswesens sind zentral im Bereich Group Accounting angesiedelt, darunter auch die Konsolidierung der Finanzdaten sowie die Erstellung der Quartals- und Jahresabschlüsse. Die in den einzelnen Segmenten und Tochtergesellschaften erhobenen Finanzkennzahlen werden zum Zweck der Konsolidierung an diesen Bereich berichtet. Dabei sind einheitliche Vorgaben und festgelegte Prozesse verbindlich einzuhalten.

Zur Gewährleistung der Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung und Sicherstellung, dass die Rechnungslegung und die Abschlüsse des Konzerns den IFRS-Anforderungen entsprechen, dient ein internes Kontroll- und Risikomanagementsystem. Es umfasst prozessintegrierte und prozessunabhängige Kontroll- und Überwachungsmaßnahmen, wie Stichproben, Plausibilitätschecks und IT-basierte Validierungsprozesse. Darüber hinaus besteht eine klar definierte Zugangsberechtigung zu den Rechnungslegungssystemen und es gilt das Vier-Augen-Prinzip.

Die Gesamtverantwortung für das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem obliegt dem Board of Directors. Die unabhängige Interne Revision trägt die Verantwortung sowohl für die Wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems als auch für 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 bzw. das Audit Committee erhalten regelmäßig Berichte über die Ergebnisse der Internen Revision. Eine weitere, externe Überwachung des Konzernrechnungslegungsprozesses stellt die Prüfung des Konzernjahresabschlusses durch unabhängige Abschlussprüfer dar.

## BEURTEILUNG DER GESAMTRISIKOSITUATION

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

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

— gering — mittel — bedeutend

Das Gesamtrisikopotenzial des SAF-HOLLAND Konzerns lag am Ende des Geschäftsjahrs 2016 bei rund 35 Mio. Euro (Bruttobetrachtung) und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr (rund 31 Mio. Euro) leicht erhöht. Gemessen am Geschäftsvolumen und der wirtschaftlichen Situation des Konzerns erachten wir daher die Gesamtrisikosituation der vom Konzern direkt beeinflussbaren Risiken als überschaubar und gut beherrschbar. Für diese Risiken ist in Form von Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen ausreichend Vorsorge getroffen worden. Das wichtigste Risikofeld

des Konzerns stellten im abgelaufenen Geschäftsjahr die strategischen Risiken dar, auf die rund ein Drittel des Gesamtrisikopotenzials entfiel. Die Bedeutung der strategischen Risiken hat im Vergleich zum Vorjahr zugenommen, da deren Bewertung aufgrund der Abhängigkeit von einzelnen Kunden und der Wettbewerbssituation höher eingeschätzt wurde. Dies wurde durch einen Rückgang der sonstigen Risiken teilweise kompensiert. Aktuell sind keine Risiken erkennbar, deren Eintritt den Fortbestand des Konzerns oder eines wesentlichen Konzernunternehmens gefährden würde.

## ÜBERSICHT ÜBER DIE RISIKEN

Risikofelder	Einzelrisiken	Einzelrisiko 2016 gegenüber Vj. <sup>1</sup>	Gesamtrisiko 2016 gegenüber Vj. <sup>1</sup>
Strategische Risiken	Abhängigkeit von einzelnen Kunden	höher	höher
	Wettbewerbsrisiken	höher	
	Vertikale Integration	höher	
Rechts- und regulatorische Risiken	Marken- und Patentschutz-Risiken	höher	unverändert
	Haftungsrisiken	höher	
	Handelsrisiken	unverändert	
	Sonstige regulatorische Risiken	geringer	
Technologierisiken	Vermarktungsrisiken	unverändert	unverändert
	Risiken durch technologischen Fortschritt	geringer	
	Risiken aus dem Verlust von Kooperationen	unverändert	
Operative Risiken	Beschaffungsrisiken	unverändert	unverändert
IT-Risiken	Risiken durch Systemausfälle und Cyberkriminalität	unverändert	unverändert
Personalrisiken	Risiken des Wissensverlusts	unverändert	unverändert
	Streikrisiken	unverändert	
Finanzrisiken	Finanzierungsrisiken	unverändert	unverändert
	Währungsrisiken	unverändert	
	Impairmentrisiken	geringer	
Sonstige Risiken	Compliance-Risiken	unverändert	unverändert
	Risiken aus individuellen Geschäftsbeziehungen	höher	

— gering — mittel — bedeutend

<sup>1</sup> Als unveränderte Risikosituation wird eine Abweichung des Einzelrisikos gegenüber dem Vorjahr von maximal 0,2 Mio. Euro bzw. eine Abweichung des Gesamtrisikos gegenüber dem Vorjahr von maximal 0,5 Mio. Euro angenommen.

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHEN-SPEZIFISCHE RISIKEN

Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Risiken werden im Risikomanagementsystem von SAF-HOLLAND nicht erfasst, da sie sich kaum quantifizieren lassen. Diese Risiken stellen Rahmenbedingungen für die in den nachfolgenden Kategorien genannten Risiken dar und fließen als Prämissen in deren Quantifizierung ein. Zudem ist zu berücksichtigen, dass diesen Risiken auch entsprechende Chancen gegenüberstehen.

Naturgemäß ist die Geschäftstätigkeit von SAF-HOLLAND von den wirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen abhängig. Entsprechend haben Abweichungen

von der erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung in den für SAF-HOLLAND relevanten Märkten negative oder positive Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Wir begegnen diesen Risiken im Wesentlichen durch eine möglichst breite Diversifizierung unserer Aktivitäten im Hinblick auf unsere Produkte, Kunden und regionale Märkte. So waren die Investitionszyklen im Truck- und Trailerbereich in der Vergangenheit zeitlich häufig nicht deckungsgleich. Auch in den jeweiligen regionalen Märkten verläuft die Entwicklung in der Regel unterschiedlich, wie im Geschäftsjahr 2016 erneut ersichtlich wurde. Die Schwankungen im Erstausrüstungsgeschäft können wir zudem mit unserer

starken Präsenz im Ersatzteilgeschäft teilweise kompensieren, das deutlich weniger konjunkturanfällig ist.

## STRATEGISCHE RISIKEN

### Abhängigkeit von einzelnen Kunden

Das Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden ergibt sich aus der Tatsache, dass das Truckgeschäft weltweit von einer relativ kleinen Anzahl global tätiger Hersteller bestimmt wird. Im Trailergeschäft zeigt sich hingegen eine andere Marktstruktur, da hier sowohl in Nordamerika als auch in Europa mehrere hundert Hersteller operieren.

SAF-HOLLAND begegnet diesem Risiko, indem es auf eine ausgewogene Kundenstruktur achtet. So entspricht die Umsatzaufteilung nach Kunden weitgehend den Marktanteilen der jeweiligen Hersteller. Darüber hinaus zählt SAF-HOLLAND eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Anbieter von Spezialfahrzeugen zu seinen Kunden, die in Bezug auf ihre Nischen und in ihrem jeweiligen Markt erhebliche Bedeutung haben. Die fortgesetzte Internationalisierung und Positionierung als weltweit aufgestellter Partner der Nutzfahrzeugindustrie verbessert das Risikoprofil zusätzlich. Sowohl im Geschäftsjahr 2016 als auch 2015 entfiel auf keinen einzelnen Kunden ein Anteil von mehr als 10 % am Konzernumsatz.

### Wettbewerbsrisiko

Die Bedeutung des Wettbewerbsrisikos wurde im Geschäftsjahr 2016 höher eingeschätzt. Dies ist im Wesentlichen auf den Rückgang im nordamerikanischen Truck- und Trailermarkt zurückzuführen, in dessen Folge zahlreiche Wettbewerber deutlich preisaggressiver auftraten.

Wir begrenzen dieses Risiko mit einer Vielzahl an Maßnahmen. Zum einen achten wir darauf, dass unsere Kostenstrukturen stets marktgerecht sind. Bei Bedarf passen wir unsere Kostenbasis so an, dass wir immer wettbewerbsfähige Preise anbieten können. Zum anderen bauen wir unseren Technologievorsprung durch Innovationen weiter aus. So haben wir zum Beispiel im vergangenen Jahr in Nordamerika einen Großauftrag für Scheibenbremsen erhalten, eine Technologie, die in Nordamerika bislang kaum vertreten ist. Elementarer Baustein unserer Innovationskraft sind unsere im Branchenvergleich – speziell im Bereich Achs- und Federungssysteme – umfangreichen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, durch die wir uns eine technologisch führende Position erarbeitet haben. Ein weiterer Kompetenzschwerpunkt liegt im Bereich Leichtbau. Ein entscheidender Wettbewerbsfaktor ist auch unser Aftermarket-Netzwerk, das rund 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen, Händler und Werkstätten in mehr als 80 Ländern umfasst. Wir haben damit das dichteste Netzwerk in Europa und Nordamerika, was eine erhebliche Markteintrittsbarriere für potenzielle neue Wettbewerber darstellt.

### Vertikale Integration

Ein zusätzliches strategisches Risiko stellt die bei einigen Trailerherstellern zu beobachtende Entwicklung dar, Achsen nicht mehr einzukaufen, sondern selbst zu fertigen. Diese Ansätze sind seit einigen Jahren in Europa und zuletzt auch in Asien und Nordamerika zu beobachten. Bei einigen Trailerherstellern, speziell in Nordamerika, ist jedoch auch der gegenläufige Trend zu verzeichnen. Hier gehen viele Kunden zum Einkauf gesamter Achssysteme über.

Insgesamt erachten wir das Risiko der vertikalen Integration als überschaubar, auch wenn die Bedeutung im vergangenen Jahr leicht zugenommen hat. Zum einen ist eine eigene Achsenproduktion unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten nur für eine kleine Anzahl an Herstellern überhaupt darstellbar, zum anderen bezieht sich diese nur auf die Produktion von Standardachsen. Zudem ist zu berücksichtigen, dass der Kundenkreis von SAF-HOLLAND auf Seiten der Trailerhersteller allein in Europa mehr als 350 Unternehmen umfasst.

## RECHTS- UND REGULATORISCHE RISIKEN

### Marken- und Patentschutz-Risiken

Angesichts der Wettbewerbsstärke unserer Produkte und Lösungen kann der Missbrauch von Marken- und Patentrechten von 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.

### Haftungsrisiken

Produkthaftungsrisiken können nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden. Um solche Risiken 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 fort. Die Qualitätsstandards richten wir dabei exakt an den Bedürfnissen unserer Kunden aus. So erfüllen alle Standorte aller Regionen, welche die Truckindustrie beliefern, die Anforderungen der internationalen Qualitätsnorm DIN ISO 9001:2008 und zusätzlich die besonderen Anforderungen der Automobilindustrie (ISO/TS 16949:2009). Alle Standorte der Regionen, die ausschließlich Produkte für die Trailerindustrie erzeugen, sind nach DIN ISO 9001:2008 zertifiziert. Die Systemleistungsfähigkeit der Schweißtechnik in den deutschen Werken in Bessenbach wird regelmäßig durch die Zertifizierung nach ISO 3834-2 nachgewiesen. Sollten dennoch fehlerhafte Produkte an Kunden ausgeliefert und ein Rückruf der betroffenen Teile notwendig werden, besteht für die entsprechenden Schäden ein Versicherungs-



schutz, dessen Höhe jährlich auf seine Angemessenheit überprüft wird.

#### **Handelsrisiken**

Handelsrisiken können durch die Verschärfung von Restriktionen insbesondere im internationalen Handel entstehen. Solchen Risiken begegnen wir mit der permanenten, intensiven Beobachtung der internationalen politischen Entwicklung. Mögliche Veränderungen werden auf monatlicher Basis beim Forecast berücksichtigt.

#### **Sonstige regulatorische Risiken**

Diese Risiken umfassen insbesondere Veränderungen der politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen in den Truck- und Trailermärkten. Um ständig auf dem neuesten Stand zu sein, verfolgt SAF-HOLLAND diese Themen sehr intensiv, unter anderem durch die Auswertung der Analysen führender Marktforschungsinstitute wie ACT Research oder FTR.

#### **TECHNOLOGIERISIKEN**

##### **Vermarktungsrisiken**

Vermarktungsrisiken begegnen wir in erster Linie durch die kontinuierliche Beobachtung des Wettbewerbs, insbesondere im Hinblick auf dessen Produktangebot und Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkte. Hierzu wird unter anderem ein „Benchmarking“ gegenüber den relevanten Produkten und Aktivitäten der Wettbewerber vorgenommen. Ein Schwerpunkt unserer Marktbeobachtungen liegt auch auf dem permanenten Austausch mit unseren Kunden, um Veränderungen im Nachfrageverhalten frühzeitig zu erkennen und daraus neue bedarfsgerechte Lösungen zu entwickeln. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse ermöglichen es, technologische und konzeptionelle Fehlentwicklungen, die am Bedarf des Marktes vorbeigehen, zu vermeiden.

##### **Risiken durch technologischen Fortschritt**

Theoretisch ist denkbar, dass wir den allgemeinen technischen Fortschritt nicht in ausreichendem Maße erkennen. Daraus entstehende Risiken identifizieren wir über ein umfassendes Monitoring. Mit unserem jährlichen Forschungs- und Entwicklungsbericht erfassen und dokumentieren wir den technologischen Fortschritt in unserer Branche. Wir erkennen so 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.

#### **OPERATIVE RISIKEN**

##### **Beschaffungsrisiken**

Beschaffungsrisiken und damit die Gefahr eingeschränkter Produktions- und Lieferfähigkeit bzw. erhöhter Einkaufspreise können sich aus Lieferengpässen oder wesentlichen Verteuerungen bei Material und Komponenten ergeben. Hinsichtlich der Bezugsrisiken ist im Wesentlichen die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten von Bedeutung. Zur Begrenzung dieses Risikopotenzials setzt SAF-HOLLAND auf eine Mehrlieferantenstrategie. Mit Kernlieferanten vereinbaren wir Mehrjahresrahmenverträge mit festgelegten Mengen und Preisen. Darüber hinaus halten wir grundsätzlich einen gewissen Vorratsbestand um kurzfristige Engpässe ausgleichen zu können.

Hinsichtlich der Preisrisiken ist vor allem die Entwicklung der Rohstoffmärkte von Bedeutung. So ist ein Teil unserer Kundenverträge an die Rohstoffpreisentwicklung, insbesondere den Preis von Stahlschrott, gekoppelt. Hierbei bestehen entsprechende Verhandlungsklauseln mit der Möglichkeit, steigende Rohstoffpreise auszugleichen. Allerdings sind solche Anpassungen in der Regel erst mit einem gewissen zeitlichen Verzug möglich, so dass temporäre Zusatzkosten entstehen können.

#### **IT-RISIKEN**

##### **Risiken durch Systemausfälle und Cyberkriminalität**

Informationstechnische Risiken können sich aus dem Ausfall von IT-Systemen ergeben. Derartige Ausfälle können aus internen Hard- und/oder Softwareausfällen oder -fehlern, aber auch aufgrund von Cyberkriminalität entstehen. Wir minimieren derartige Risiken, indem wir leistungsfähige und den industriellen Standards genügende Strukturen implementiert haben. 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.

#### **PERSONALRISIKEN**

##### **Risiken des Wissensverlusts**

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. Zudem bestehen für alle relevanten Managementpositionen klar definierte Vertretungsregelungen.

### **Streikrisiken**

Im Hinblick auf Risiken durch Arbeitsniederlegungen 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. Darüber hinaus setzen wir Mitarbeiter mit zeitlich befristeten Verträgen ein.

## **FINANZRISIKEN**

### **Finanzierungsrisiken**

Dem Finanzierungsrisiko begegnen wir insbesondere durch unsere Budget- und Mittelfristplanung sowie dem monatlichen Berichtswesen, inklusive einem Soll-Ist-Abgleich. Dazu werden auch Sensitivitätsanalysen im Hinblick auf die wesentlichen zugrundeliegenden Parameter durchgeführt.

Das Finanzierungsrisiko des SAF-HOLLAND Konzerns wird derzeit als gering eingestuft. Zum einen verfügt der Konzern aktuell über einen hohen Liquiditätsbestand, da SAF-HOLLAND in Vorbereitung der im Rahmen der „Strategie 2020“ geplanten Akquisitionen bereits die notwendigen Finanzierungsstrukturen geschaffen hat. Darüber hinaus sind die Verbindlichkeiten über die Fälligkeiten und die Art der Finanzinstrumente breit diversifiziert. Zudem hat SAF-HOLLAND seit 2012 ein Unternehmensrating der Ratingagentur Euler Hermes. Das aktuelle Rating von BBB mit stabilem Ausblick wurde zuletzt im April 2016 bestätigt.

Das Zinsänderungsrisiko bei dem variabel verzinslichen Teil der Finanzverbindlichkeiten wird grundsätzlich zu mindestens 70% über geeignete Instrumente abgesichert.

Dem Risiko nicht ausreichender Liquidität begegnen wir mit unserer vorausschauenden konzernweiten Strategie zur Liquiditätssicherung. Die jeweils aktuelle Liquiditätssituation wird regelmäßig konzernweit überwacht. Darüber hinaus analysiert das Management fortlaufend die Einhaltung der Finanzkennzahlen aus langfristigen Kreditvereinbarungen. Die Liquiditätsrisiken werden entsprechend als nicht wesentlich eingestuft.

Ergänzende Informationen zur Liquidität und zur Unternehmensfinanzierung bietet dieser Lagebericht auf den Seiten 43ff.

### **Währungsrisiken**

Infolge seiner globalen Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und aus dem operativen Geschäft. Die einzelnen Tochtergesellschaften agieren überwiegend in ihrer jeweili-

gen 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 Konzernberichts-währung 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 abzuschließende Risiko des Grundgeschäfts. Ein Nettoeffekt auf die Ergebnis- und Vermögenslage wird so weitgehend ausgeschlossen.

Seit dem abgelaufenen Geschäftsjahr ist das Währungsrisiko im Hinblick auf eine mögliche Ergebnisbelastung aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen praktisch nicht mehr vorhanden. Konzerninterne Fremdwährungsdarlehen werden ab 2016 als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb behandelt und nicht mehr im Finanzergebnis, sondern im sonstigen Ergebnis (OCI) ausgewiesen.

### **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 lagen im Berichtszeitraum auf niedrigem Niveau.

Das Forderungsausfallsrisiko adressieren wir durch eine umfassende Absicherung unseres Forderungsbestands. Grundsätzlich sind wir bemüht, alle Forderungen aus Umsätzen mit Nicht-Konzerngesellschaften abzusichern, soweit ein solcher Versicherungsschutz am Markt verfügbar ist. Im vergangenen Jahr lag die Absicherungsquote über alle Forderungen hinweg bei rund 70%.

## **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, sowie 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 Kunden- und Lieferantenbasis eingegrenzt. Erkannte Risiken werden in Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Geschäftspartner behandelt.

### **ÜBERSICHT ÜBER DIE CHANCEN**

#### **Globale Megatrends als Wachstumstreiber des Güterverkehrs**

Der weltweite Güterverkehr und damit die Märkte für Trucks und Trailer profitieren langfristig von mehreren globalen Megatrends. Den wichtigsten stellt die allgemeine demografische Entwicklung dar. Nach Schätzungen der Vereinten Nationen soll die Weltbevölkerung bis zum Jahr 2040 um fast 25 % auf knapp 9,2 Mrd. Menschen anwachsen. 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 vor allem den sogenannten Next-11-Staaten (Ägypten, Bangladesch, Indonesien, Iran, Mexiko, Nigeria, Pakistan, Philippinen, Südkorea, Türkei und Vietnam) besondere wirtschaftliche Relevanz beigemessen.

Der zweite Megatrend, die Globalisierung der Wirtschaft, führt zu einem wachsenden internationalen Warenaustausch. Dafür ist eine globale Verkehrsinfrastruktur eine zwingende Voraussetzung. Der Ausbau der Straßennetze wird hierbei eine zentrale Rolle einnehmen, da in den Entwicklungs- und Schwellenländern die Straßennetze den höchsten Ausbaubedarf haben. Der dritte Megatrend, die Urbanisierung, zieht immer mehr Menschen in die Städte. Dieser Trend ist in den Entwicklungs- und Schwellenländern besonders ausgeprägt. Zur Versorgung der Metropolen stellen Lkw und Trailer das wichtigste Transportmittel dar.

Zudem ist mit einem starken Anstieg der gesellschaftlichen Mittelklasse zu rechnen, vor allem im asiatisch-pazifischen Raum. Mit steigendem Einkommen wird die Kaufkraft der weltweiten Mittelklasse in den kommenden Jahren sprunghaft ansteigen, was wiederum zu einer Zunahme des Warenaustauschs und damit des Frachtaufkommens führt.

#### **Langfristig wachsender Weltmarkt für Trucks und Trailer**

Trucks und Trailer sind wichtige, in den stark wachsenden Regionen der Erde sogar die wichtigsten Glieder in der Transportkette. Eine Marktanalyse des Beratungsunternehmens Deloitte Consulting prognostiziert für den Zeitraum von

2014 bis 2024 ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 3,1% bei den weltweit verkauften mittelschweren und schweren Lkw. Das größte Wachstum soll in den Entwicklungs- und Schwellenländern stattfinden und dazu führen, dass bis zum Jahr 2024 fast drei Viertel des globalen Lkw-Marktes außerhalb der etablierten Industrienationen angesiedelt sein werden.

Da die Sicherheitsvorgaben und die Anforderungen zur Einhaltung von Umweltstandards weltweit stetig steigen, wächst gleichzeitig auch der Bedarf an höherwertigem Transportgerät. Dies wird den Trend zu Leichtbau, d. h. dem Einsatz neuer Materialkombinationen und technologischer Innovationen, in den nächsten Jahren spürbar fördern. SAF-HOLLAND nimmt beim Thema Leichtbau ebenso eine führende Rolle ein wie bei den Themen Sicherheit und Langlebigkeit.

Der erwartete stetige Anstieg des Bestands an Lkw bedeutet auch einen kontinuierlich steigenden Bedarf an Ersatzteilen. Über die Versorgung mit Ersatzteilen in Erstausrüstungsqualität kombiniert mit speziellen Garantiepaketen hat sich SAF-HOLLAND mit der Markteinführung 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 versorgt SAF-HOLLAND auch Trucks und Trailer im sogenannten „Zweiten Leben“. Speziell in den Schwellenländern, auf deren Straßen sich viele Fahrzeuge mit hohem Lebensalter bewegen, eröffnen sich so zusätzliche Absatzpotenziale. Darüber hinaus spielen die Handelsmarken 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: Robustheit, Verlässlichkeit und ein günstiger Preis.

#### **Chancen durch neue regulatorische Anforderungen**

##### **Einsatz von Megatrailern in Europa**

Seit einiger Zeit wird in der Europäischen Union die Zulassung von Megatrailern (überlange Lkw-Trailer-Kombinationen) bzw. Gigalibern diskutiert. Durch den Einsatz der Megatrailer könnte zum einen das Fahrzeugaufkommen auf den Straßen gesenkt und zum anderen Kraftstoffverbrauch und CO<sub>2</sub>-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 der 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 Kilometer gegenüber herkömmlichen Lkw-Trailer-Kombinationen würde den Flottenbetreibern wirtschaftliche Vorteile beschern und vermutlich einen mehrjährigen Schub bei den Neuanschaffungen auslösen. Über diesen temporären Nachfrageeffekt hinaus könnte SAF-HOLLAND 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**

2004 wurde in China der Standard GB1589 veröffentlicht, der das Maximalgewicht, die Maße und das Gesamtgewicht pro Achse bei mittelschweren und schweren Lkw neu regelt. Ziel des Standards ist es, die Sicherheitsbestimmungen zu erhöhen und zudem die Belastung der Straßen durch über-schwere Lkw zu reduzieren. 2016 wurden die Vorschriften des Standards nochmals verschärft. Nach einer zweijährigen Übergangszeit wird die Einhaltung des neuen Standards durch die Behörden streng überwacht werden.

Der Standard reduziert das Maximalgewicht eines Lastzuges von 55 auf 49 Tonnen. Gleichzeitig beschränkt er auch insbesondere die Länge auf höchstens 18,1 Meter sowie die Breite und Höhe. Bislang waren auf Chinas Straßen Lastzüge mit 22 Metern Länge erlaubt. Da diese Regelungen aber kaum überwacht wurden, gab es auch Truck- und Trailer-kombinationen mit bis zu 27 Metern Länge.

Zwar wird die Einhaltung des neuen Standards in den jeweiligen Provinzen unterschiedlich gehandhabt und es ist auch unklar, ab wann Altfahrzeuge, die die Vorgaben nicht erfüllen, nicht mehr erlaubt sein werden. Dennoch ist davon auszugehen, dass der Standard GB1589 dazu führen wird, dass sich der Fokus der Truck- und Trailerhersteller mittelfristig zunehmend auf gewichtsreduzierte und technologisch anspruchsvollere Lösungen verschiebt. Für diese Anforderungen verfügen wir mit unseren Entwicklungen und Produkten über äußerst wettbewerbsfähige Lösungen, wodurch wir in einer vorteilhaften Position sind, unseren Marktanteil in China spürbar auszubauen.

#### **Strengere Abgasvorschriften in den USA**

In den USA wurde im August 2016 von der amerikanischen Umweltschutzbehörde EPA und der National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) eine neue Richtlinie bezüglich des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes von schweren Nutzfahrzeugen (Regulations for Greenhouse Gas Emissions from Commercial

Trucks & Buses) veröffentlicht. Dabei handelt es sich um die zweite Phase der Gesetzgebung zur Kraftstoffeffizienz und zur Senkung von CO<sub>2</sub>-Emissionen, die neben Trucks auch Vorschriften für Trailer ab dem Baujahr 2018 beinhaltet. Die neuen Vorschriften werden voraussichtlich zu höheren Preisen für Trucks und Trailer führen. Bei Verschärfungen der Abgasvorschriften in der Vergangenheit führte dies regelmäßig zu sogenannten Vorzieheffekten, d. h. die Flottenbetreiber haben sich vor dem Inkrafttreten der neuen Vorgaben noch mit den günstigeren „Altprodukten“ eingedeckt. Dies könnte die Nachfrage nach Trucks und Trailern beflügeln.

Neben diesen kurzfristigen Effekten werden die verschärften Regelungen aber auch den verstärkten Einsatz von Leichtbaukomponenten fördern, um so die Anforderungen an die verbesserte Kraftstoffeffizienz zu erfüllen. Auch von diesem Trend kann SAF-HOLLAND aufgrund seiner Expertise beim Thema Leichtbau profitieren.

#### **CHANCEN DURCH DIE EINFÜHRUNG DER SCHEIBENBREMSTECHNOLOGIE**

Im Juli 2016 erhielt SAF-HOLLAND in den USA von U.S. Xpress einen richtungsweisenden Auftrag über komplette Achs- und Federungssysteme für rund 1.800 neu bestellte Trailer, die mit der neuesten Generation von Scheibenbremsen ausgestattet werden. U.S. Xpress ist damit eine der ersten Speditionen in den USA, die sich dazu entschlossen hat, auf die Scheibenbremstechnologie umzusteigen. Dieser Auftrag könnte den Wechsel von der in den USA noch weit verbreiteten Trommelbremse hin zur Scheibenbremse einläuten. Während in Europa mit rund 80% der ganz überwiegende Anteil der Trailer bereits mit der leistungsfähigeren Scheibenbremse fährt, liegt die Ausstattungsrate in den USA erst bei rund 10%. Neben ihren Gewichtsvorteilen gegenüber Trommelbremsen punktet die Scheibenbremstechnologie auch mit einer deutlich verbesserten Bremsleistung. So verkürzt sich zum Beispiel bei einem mit Scheibenbremsen ausgestatteten Lkw bei einer Geschwindigkeit von 75 mph der Bremsweg um 20% von 129 Metern auf 104 Meter.

Mittelfristig wird damit gerechnet, dass der Anteil der Scheibenbremstechnologie in den USA von derzeit 10% auf 30–35% ansteigen wird. SAF-HOLLAND nimmt im europäischen Markt schon seit Jahren eine Vorreiterrolle ein und verfügt über umfangreiches Know-how. Mit dem Einsatz der Scheibenbremstechnik in unseren Achssystemen können wir unseren Wertschöpfungsumfang je Fahrzeug um 50% und mehr steigern.

#### **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. Im Rahmen der „Strategie 2020“ verfolgt das Unternehmen



das Ziel, einen Teil seines Umsatzwachstums in den nächsten Jahren durch 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.

Grundsätzlich boten sich in den vergangenen Jahren interessante Optionen seitens potenzieller Verkäufer aus dem Umfeld familiengeführter Unternehmen, dies jedoch nicht zu vernünftigen Konditionen. 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.

Ein gutes Beispiel hierfür ist die Akquisition von KLL im abgelaufenen Geschäftsjahr. Zum einen haben wir hier antizyklisch investiert, nachdem der brasilianische Nutzfahrzeugmarkt über mehrere Jahre hinweg einen scharfen Einbruch von rund 70% zu verzeichnen hatte. Dementsprechend sehen wir in Brasilien in den kommenden Jahren deutlich mehr Chancen als Risiken für die weitere Marktentwicklung. Zum anderen haben wir mit der Akquisition von KLL unser Portfolio um Produkte erweitert, die sich durch ihre Robustheit und relativ günstigen Preise auszeichnen. Für solche Produkte sehen wir auch in anderen Schwellenländern großes Absatzpotenzial, so dass sich uns hier eine Cross-Selling-Chance eröffnet.

#### **CHANCEN DURCH EINTRITT IN NEUE MÄRKTE**

Im Geschäftsjahr 2016 erwirtschaftete SAF-HOLLAND den Großteil seines Umsatzes in den angestammten Regionen Europa und Nordamerika. Im Rahmen der „Strategie 2020“ ist es unser erklärtes Ziel, den Umsatz außerhalb dieser Kernregionen bis 2020 auf rund 30% auszubauen.

Zu diesem Zweck haben wir 2016 unter anderem mit dem Bau eines neuen Werks in der Türkei für die Fertigung von Achssystemen begonnen. Der geplante Standort bringt zum einen Vorteile aufgrund geringerer Transportkosten und bietet zum anderen die Perspektive, anliegende neue Märkte und einige Stan-Länder schneller beliefern zu können. Für die Zukunft könnte auch der Iran eine größer werdende Rolle spielen. Nach der Lockerung der wirtschaftlichen Sanktionen der Vereinten Nationen rechnen Branchenexperten mit einem erheblichen Nachholbedarf bei Infrastrukturinvestitionen im Land, speziell im Transportsektor.

#### **NEUE US-ADMINISTRATION**

Die neue US-Administration unter Präsident Trump, die seit Januar 2017 im Amt ist, hat ein umfangreiches Programm zur Ankurbelung des Wirtschaftswachstums in den USA angekündigt. Wenngleich viele Details der Ausgestaltung zum

jetzigen Zeitpunkt noch unklar sind, so zeichnet sich dennoch ab, dass die neue Regierung einen ihrer Schwerpunkte auf Infrastrukturprojekte legen will. Eine Wachstumsbeschleunigung im verarbeitenden Gewerbe, speziell im Baubereich, hätte sehr positive Auswirkungen auf die Nachfrage nach Trucks und Trailern und somit auch auf unser Geschäft in Nordamerika.

## NACHTRAGSBERICHT

Aufgrund der fortgesetzt schwachen Marktentwicklung der nordamerikanischen Truck- und TrILERmärkte und um die Produktion zentralisiert und näher an der Kundenbasis der Truck- und TrILERindustrie aufzustellen, gab SAF-HOLLAND am 17. Januar 2017 die Konsolidierung und Restrukturierung seines nordamerikanischen Werksverbands bekannt. Mit diesen Maßnahmen soll die Struktur an die veränderte Marktlage angepasst und die Wettbewerbsfähigkeit der nordamerikanischen Aktivitäten langfristig sichergestellt werden. Mit der Neuaufstellung geht eine Anpassung der aktuell bestehenden Überkapazitäten an den nordamerikanischen Standorten einher, um die Auslastung zu verbessern. Ergänzend erfolgt die Optimierung der internen Logistikprozesse, wodurch die Lieferzeiten verbessert werden können.

Für die geplanten Maßnahmen, die im Zeitraum von maximal 18 Monaten umgesetzt werden sollen, werden 2017 einmalige Restrukturierungskosten in Höhe von bis zu 10 Mio. US-Dollar erwartet, die im wesentlichen Umzugskosten, Wertberichtigungen auf Anlagen sowie Abfindungszahlungen umfassen. SAF-HOLLAND geht davon aus, dass der überwiegende Teil dieser Aufwendungen im Geschäftsjahr 2017 verbucht wird. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass bei der zentralen Steuerungsgröße des Konzerns – dem bereinigten EBIT – die Aufwendungen aus Restrukturierung entsprechend bereinigt werden. Darüber hinaus sind rund 3,0 Mio. US-Dollar an zusätzlichen Investitionen in die verbleibenden Standorte vorgesehen. SAF-HOLLAND geht nach Abschluss der Umstrukturierungsmaßnahmen derzeit von einer Verringerung der direkten Kostenbasis im mittleren einstelligen Millionen-US-Dollar-Bereich jährlich aus.

Darüber hinaus haben sich nach dem Bilanzstichtag keine für den Nachtragsbericht relevanten Ereignisse ergeben.

## PROGNOSEBERICHT

### WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN UND BRANCHENKONJUNKTUR

#### WACHSTUMSTEMPO DER WELTWIRTSCHAFT SOLL 2017 LEICHT ANZIEHEN

Zuletzt haben sich die Aussichten für die Weltwirtschaft wieder verbessert. Die Sorgen um eine Wachstumsverlangsamung in den Schwellenländern sind weitgehend gewichen, die Rohstoffpreise insbesondere auch für Rohöl haben sich von ihren Tiefstständen im Jahresverlauf 2016 zum Teil deutlich erholt. Gleichzeitig signalisierte die amerikanische Notenbank mit ihrer zweiten Zinserhöhung im Dezember 2016 und der Aussicht auf drei weitere Zinsschritte im Jahr 2017 eine baldige Rückkehr zu einer weniger liquiditätsorientierten Geldpolitik. Zum Hemmnis für den Welthandel könnte sich der in einigen Staaten zunehmende Handelsprotektionismus entwickeln. In diesem Kontext hat der Internationale Währungsfonds (IWF) im Januar seine Prognose eines beschleunigten Wachstums der Weltwirtschaft von 3,4% im Jahr 2017 bestätigt. Dies vergleicht sich mit einem erwarteten globalen BIP-Wachstum von 3,1% im Jahr 2016.

Insbesondere in den USA deuten die Zeichen auf eine Wachstumsbeschleunigung hin. Hier erwartet der IWF ein Anspringen des BIP-Wachstums auf 2,3% nach 1,6% im Jahr 2016. Dabei sind mögliche konjunkturstimulierende Effekte durch Infrastrukturmaßnahmen und Steuersenkungen, die allgemein von der neuen amerikanischen Regierung erwartet werden, in der Prognose des IWF nur zum Teil enthalten. Je nach Ausgestaltung des Konjunkturpakets könnte das Wachstum in den USA folglich noch höher ausfallen. Für die Eurozone bleibt der IWF bei seiner eher zurückhaltenden Einschätzung und erwartet für 2017 ein moderates Wachstum von 1,6%, das in etwa dem Anstieg von 2016 (1,7%) entspricht. Risiken für die weitere konjunkturelle Entwicklung in Europa sieht der IWF in dem anstehenden Brexit sowie der politischen Unsicherheit im Vorfeld wichtiger Wahlen in Staaten wie Frankreich und Deutschland. Für die Mehrzahl der Schwellenländer geht der IWF davon aus, dass sich die wirtschaftliche Entwicklung im Jahresverlauf tendenziell bessern sollte, obgleich Risiken weiterbestehen. Dies trifft vor allem auf Länder wie Brasilien und Russland zu, für die der IWF ein Ende der zum Teil seit Jahren andauernden wirtschaftlichen Talfahrt und den Übergang zu leichtem Wachstum in Aussicht stellt, obgleich auf niedriger Basis. In China soll sich das Tempo des Wirtschaftswachstums 2017 zwar minimal abschwächen, mit einem Zuwachs beim BIP von 6,5% bleibt die Dynamik dennoch auf einem vergleichsweise hohen Niveau.

### **BRANCHENKONJUNKTUR: BRANCHENUMFELD BLEIBT 2017 HERAUSFORDERND**

Die Bedingungen auf den globalen Nutzfahrzeugmärkten werden auch 2017 herausfordernd bleiben. Dabei ist zu berücksichtigen, dass der SAF-HOLLAND Konzern mehr als 90 % seiner Umsätze in den beiden Kernregionen Amerika und EMEA/Indien erzielt. Wie bereits im Vorjahr, ist auch 2017 mit einer regional stark unterschiedlichen Entwicklung der Nachfrage, aber auch mit einer unterschiedlichen Entwicklung der für das Unternehmen wichtigen Fahrzeugsegmente Trailer und schwere Lkw zu rechnen. Während es im Truckmarkt in Nordamerika inzwischen erste Anzeichen einer Stabilisierung gibt, dürfte die Nachfrage nach Trailern im laufenden Jahr weiter rückläufig bleiben. In Europa kann von einer insgesamt weiterhin soliden Nachfragesituation ausgegangen werden, auch wenn sich nach Jahren des Wachstums eine Beruhigung der Nachfrage auf hohem Niveau andeutet. In einigen für SAF-HOLLAND wichtigen Absatzmärkten, wie zum Beispiel Russland und Australien sowie in China, haben sich die Aussichten zuletzt verbessert.

#### **Anhaltend solide Marktsituation im Kernmarkt Europa**

Für den europäischen Nutzfahrzeugmarkt, in dem SAF-HOLLAND im vergangenen Jahr den überwiegenden Teil seiner Umsatzerlöse erwirtschaftete, wird 2017 mit einer auf hohem Niveau weitgehend stabilen Marktentwicklung gerechnet.

Nach drei Jahren hohen Wachstums erwartet das Marktforschungsinstitut CLEAR für den europäischen Trailermarkt im Jahr 2017 in Summe ein unverändert starkes Produktionsvolumen von rund 295.000 Trailern (-1 % gegenüber 2016). Für Osteuropa sagt CLEAR ein Wachstum von knapp 10 % voraus, im Wesentlichen getrieben von Zuwächsen in den meisten Staaten außerhalb der russischen Föderation sowie der erwarteten Erholung des volumenstarken türkischen Marktes. Für Westeuropa zeigt sich CLEAR etwas zurückhaltender. Die Marktforscher schließen nicht aus, dass die Herstellung von Trailern 2017 im niedrigen einstelligen Prozentbereich zurückgehen könnte. Die vorsichtige Markteinschätzung wird dabei vor allem aus den erwarteten negativen Effekten des Ausscheidens Großbritanniens aus der Europäischen Union abgeleitet.

Der westeuropäische Truckmarkt, der 2016 unerwartet deutlich angezogen hatte, wird 2017 voraussichtlich leicht schrumpfen. Nach dem starken Wachstum in den Vorjahren findet die sich abzeichnende Marktberuhigung allerdings auf hohem Niveau statt. Dabei reichen die Schätzungen von Branchenbeobachtern für das Segment der schweren Lkw über 16 Tonnen von einem Rückgang im mittleren einstelligen Prozentbereich bis hin zu einer im Vorjahresvergleich weitgehend unveränderten Fahrzeugproduktion.

Für Osteuropa rechnet LMC Automotive mit einem Anstieg der Produktion schwerer Lkw um 10,8%. Positiv auswirken soll sich dabei eine tendenzielle Erholung des in der zweiten Jahreshälfte 2016 stark eingebrochenen türkischen Markts. Zudem wird für Länder wie Russland, Weißrussland und die Ukraine nach Jahren rückläufiger Tendenz aufgrund verbesserter Rahmenbedingungen und hoher Fahrzeugalter wieder mit steigendem Interesse der Fahrzeugkäufer gerechnet. Allerdings ist bei diesen Ländern zu berücksichtigen, dass die Ausgangsbasis zum Teil sehr niedrig ist.

#### **Talsole im nordamerikanischen Truckmarkt 2017 erreicht**

Der nordamerikanische Markt für schwere Lkw (Class 8), der im letzten Jahr um rund ein Drittel eingebrochen ist, dürfte nach Einschätzung des Marktforschungsinstituts ACT Research seinen Tiefpunkt zum Jahreswechsel 2016/2017 erreicht haben. Die Produktion sollte ab dem ersten Quartal 2017 sequentiell wieder leicht steigen. Für das Gesamtjahr 2017 rechnen Marktanalysten dennoch mit einem Produktionsrückgang von knapp 10 % auf 207.000 Einheiten (2016: 228.000 Trucks). Gestützt wird diese Erwartung auf die Entwicklung der Nettoauftragseingänge für Class-8-Trucks, bei denen seit dem zweiten Quartal 2016 Bodenbildungstendenzen erkennbar sind. Im vierten Quartal 2016 sind die Auftragseingänge nach Angaben des Marktforschungsinstituts FTR gegenüber dem dritten Quartal um rund 40 % angestiegen.

Verhaltener sind die Aussichten für 2017 dagegen für den nordamerikanischen Trailermarkt, welcher der Korrektur im Truckmarkt mit zeitlichem Verzug gefolgt war und daher – gemessen an den Produktionszahlen – 2016 geringere Einbußen hinzunehmen hatte. Dementsprechend erwartet FTR für 2017 einen nochmaligen Rückgang der US-Trailerproduktion um ca. 10 % auf 255.000 Einheiten.

Der schwächeren Marktentwicklung bei Trailern in Nordamerika wird SAF-HOLLAND entgegensetzen, dass nordamerikanische Kunden an Stelle reiner Achsen verstärkt komplett ausgestattete Achssysteme mit integrierter Federung einkaufen und zunehmend auf die besonders leistungsfähige und effiziente Scheibenbremstechnologie setzen, bei der sich SAF-HOLLAND mit seiner langjährigen Erfahrung aus Europa ideal positioniert sieht. Damit kann sich für das Unternehmen der Umsatz je Fahrzeug merklich erhöhen.

Das im Jahr 2016 in Nordamerika spürbar rückläufige Absatzvolumen für Ersatzteile bei Nutzfahrzeugen war maßgeblich auf die Rekordanschaffungen vor allem bei neuen Class-8-Trucks, aber auch bei Trailern in den Jahren 2014 und 2015 zurückzuführen. Da diese Neufahrzeuge erfahrungsgemäß nach zwei bis drei Jahren in stärkerem Maße Ersatzteile benötigen, besteht die Chance auf ein sukzessives Anziehen der Nachfrage im Aftermarket im späteren Jahresverlauf

2017 sowie 2018. Sämtliche Planungen von SAF-HOLLAND enthalten noch keine Effekte aus den in Aussicht gestellten Konjunktur- und Beschäftigungsmaßnahmen der neuen US-Regierung unter Donald Trump. Die Umsetzung eines Infrastrukturmaßnahmenpakets in Kombination mit Steuererleichterungen für Verbraucher und Unternehmen könnte insbesondere der Transportbranche, die sich 2017 weiterhin schwierigen Marktbedingungen gegenüber sieht, wichtige Zusatzimpulse geben.

#### **Brasilien mit erstem Hoffnungsschimmer**

Nach mehreren Jahren mit erheblichen Absatzzrückgängen von in Summe mehr als 80 % zeichnet sich im brasilianischen Markt für schwere Lkw und Trailer im Jahresverlauf 2017 eine Stabilisierung ab. Latente Risiken sind allerdings weiterhin vorhanden. Gestützt auf die Erwartung einer allmählichen konjunkturellen Erholung und erste politische Reformschritte unter dem neuen Präsidenten rechnet bspw. LMC Automotive für das Gesamtjahr 2017 mit einem Produktionsanstieg bei schweren Lkw von 18 %. Selbst mit diesem Zuwachs läge der Markt immer noch um etwa zwei Drittel unter dem Stand von 2013. Folglich werden auch für die Folgejahre zweistellige Zuwachsraten prognostiziert. SAF-HOLLAND hatte im September 2016 die Mehrheit an dem brasilianischen Unternehmen KLL übernommen und könnte im Verbund mit dem Federungsspezialisten von einem einsetzenden moderaten Aufschwung in der brasilianischen Transportbranche sowohl bei Trailern als auch bei Lkw und Bussen merklich profitieren.

#### **APAC noch mit wenig Dynamik, China-Gesetzgebung birgt Chancen**

Die meisten Truck- und Trailermärkte in den aufstrebenden Ländern der Region APAC/China sollen 2017 wieder moderat wachsen, wobei die Entwicklung der Transportmärkte regional stark unterschiedlich gesehen wird. Für den für SAF-HOLLAND nicht unbedeutenden australischen Truckmarkt stellt LMC Automotive 2017 nach zwei deutlich schwächeren Jahren ein moderates Plus bei den Zulassungen von 2,5 % in Aussicht. Auch die Nachfrage nach Trailern soll leicht anziehen. Für China prognostiziert LMC Automotive dagegen einen leichten Rückgang der Produktion schwerer Lkw von ca. 1 %. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass SAF-HOLLAND in China derzeit schwerpunktmäßig Produkte für die Segmente Trailer und Busse produziert und noch geringe Marktanteile hält. Chancen auf ein stärkeres Anziehen der Nachfrage – vor allem nach Trailerkomponenten – ergeben sich aus der seit 21. September 2016 verschärften Anwendung der GB 1589 Transportgesetzgebung der chinesischen Regierung. Insbesondere die Beschränkungen des zulässigen Gesamtgewichts (49 t) sowie die Vorgaben zur Gesamtlänge des Truck-Trailer-Gespans, aber auch die Normung von Containermaßen kommen zum Tragen. Aus diesem Grunde war bereits zum Jahresende hin ein deutlich steigendes Kundeninteresse spürbar, das sich 2017 fortsetzen

könnte, da Flottenbetreiber entsprechende Anpassungen vornehmen oder Neuinvestitionen in neue Auflieger und Anhänger tätigen. Gewichtsreduzierung wird damit auch auf dem chinesischen Markt zu einer wesentlichen Anforderung.

#### **PROGNOSE UNTERNEHMEN: SOLIDE UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG**

Für SAF-HOLLAND steht die mittel- bis langfristig angelegte Unternehmensentwicklung im Vordergrund. Diese wird im Zuge der bereits beschriebenen Wachstumsstrategie 2020 umgesetzt. Wachstumschancen werden insbesondere durch das Ausrollen des Geschäfts auf Märkte außerhalb der bisherigen Kernmärkte, die gezielte Ausweitung des Produktportfolios sowie ergänzende Joint Ventures und Akquisitionen realisiert.

Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass sich die insgesamt solide Geschäftsentwicklung bei SAF-HOLLAND im Geschäftsjahr 2017 fortsetzen wird. Dabei sehen wir uns 2017 weiterhin einem in nicht wenigen regionalen Märkten durchwachsenen Marktumfeld gegenüber. In Nordamerika erwarten wir erst im weiteren Jahresverlauf Signale für eine bessere Entwicklung der Truck- und Trailermärkte, während Faktoren wie die vom neuen US-Präsidenten angekündigten Infrastruktur-Programme und Steuersenkungen noch schwer einschätzbar bleiben, aber durchaus Chancen darstellen, ebenso wie die verschärfte Transportgesetzgebung in China.

Die regionale diversifizierte Aufstellung des Konzerns mit der starken Gewichtung auf den Kernmärkten Nordamerika und Europa und der daraus ableitbaren konjunkturellen Diversifikation bietet dabei eine vergleichsweise komfortable Ausgangsposition.

#### **PRODUKTENTWICKLUNG UND DIGITALISIERUNG IM FOKUS**

Mit unserer starken Ausrichtung auf Engineering und Applikationstechnik werden wir im Geschäftsjahr 2017 die Entwicklung neuer Produkte sowie kunden- und landespezifischer zusätzlicher Applikationen vorantreiben und uns damit vom Wettbewerb differenzieren. Wie bereits im Forschungs- und Entwicklungsbericht (vgl. S. 23ff) aufgezeigt, spielen die Themen Gewichtsreduzierung und damit CO<sub>2</sub>-Einsparung, neue Entwicklungen in der Bremstechnologie und – ganz wesentlich – die Digitalisierung von Produkten und Prozessen eine wichtige Rolle. Durch die Verzahnung unserer mechanischen Komponenten mit Sensorik-Funktionen und elektronischer Auswertung zur Datenbereitstellung sehen wir großes Zukunftspotenzial in Ergänzung unseres Geschäftsmodells. Dementsprechend geht das Unternehmen für das Jahr 2017 von einer tendenziell leicht steigenden FuE-Quote aus.



### **INVESTITIONEN IN NEUE REGIONEN UND OPTIMIERUNG DES INTERNATIONALEN PRODUKTIONSVERBUNDS**

Das Geschäftsmodell von SAF-HOLLAND bedingt eine im Vergleich zu anderen Unternehmen der produzierenden Industrie geringere Kapitalintensität von durchschnittlich rund 2,5% vom Umsatz und kombiniert das entwicklungsintensive Erstausrüstungsgeschäft mit einem langfristig ausgerichteten Ersatzteilgeschäft.

Für 2017 ist neben den üblichen Instandhaltungs- und Ersatzinvestitionen strategiebedingt mit einem wachsenden Anteil der Erweiterungsinvestitionen zu rechnen. Dabei steht u. a. der Ausbau des Geschäfts in den neuen Märkten, vor allem im Raum APAC/China, im Mittelpunkt.

Für die im Wesentlichen im Jahr 2017 stattfindende Umstrukturierung des nordamerikanischen Werksverbunds, die u. a. die Konsolidierung der bisher sieben Fertigungsstandorte auf fünf kundenähere und fertigungstechnisch fokussierte Werke mit entsprechenden Kosteneinsparungspotenzialen vorsieht, werden in der Region projektbedingt zusätzliche Investitionen von rund 3 Mio. US-Dollar getätigt werden. In Summe plant der Konzern für 2017 mit Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 28 bis 31 Mio. Euro. Demnach werden die Investitionen 2017 gegenüber 2016 voraussichtlich leicht zulegen und die Investitionsquote wird sich moderat erhöhen.

Die für die Ausweitung der Geschäftstätigkeit in neue Regionen geplanten Investitionen erfolgen ganz überwiegend im Bereich Engineering, fließen in den Aufbau regionaler Entwicklungskapazitäten sowie Test- und Prüfstandzentren oder dienen dem Ausbau lokaler Fertigungsstrukturen. In China liegt das Hauptaugenmerk darauf, die Produktion durch verstärkte Automatisierung und standardisierte Prozesse effizienter aufzustellen und zu zentralisieren sowie den Fertigungsverbund zu verschlanken.

Im Bereich Informationstechnologie steht der Ausbau der datentechnischen Vernetzung der Produktionsstandorte auf der Agenda. Neben der SAP-Einführung am neuen Standort Düzce in der Türkei wird u. a. die datentechnische Vernetzung der chinesischen Standorte vorangetrieben, um damit die Transparenz zu verbessern und die Grundlage für weitere Prozessoptimierungen zu legen.

### **NACHHALTIGE DIVIDENDENPOLITIK: DIVIDENDE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2016 SOLL STEIGEN**

SAF-HOLLAND generiert einen soliden freien operativen Cashflow, der u. a. zur Finanzierung von Unternehmenserwerben und Dividendenausschüttungen eingesetzt werden soll. Das Unternehmen verfolgt eine nachhaltige Dividendenpolitik und beabsichtigt auch weiterhin die Aktionäre angemessen

am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Unter der Voraussetzung, dass die um Sondereffekte bereinigte Eigenkapitalquote rund 40% beträgt, wollen wir in der Regel zwischen 40 und 50% des verfügbaren Nettoergebnisses (Periodenergebnis unter Berücksichtigung nicht zahlungswirksamer Bestandteile) als Dividende an unsere Anteilseigner ausschütten. Sonderfaktoren, wie beispielsweise 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 bereinigt.

Für das Geschäftsjahr 2016 beabsichtigt das Board of Directors der am 27. April 2017 stattfindenden ordentlichen Hauptversammlung eine um 10,0% erhöhte Dividendenausschüttung von 0,44 Euro je Aktie (Vj. 0,40) vorzuschlagen. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von 20,0 Mio. Euro (Vj. 18,1) bzw. 45,9% (Vj. 35,0%) des Periodenergebnisses bzw. 46,4% (Vj. 38,6%) des verfügbaren Nettoergebnisses, die die starke Entwicklung des freien Cashflow reflektiert. Bezogen auf den Jahresschlusskurs der SAF-HOLLAND Aktie 2016 in Höhe von 13,64 Euro entspricht dies einer unverändert starken Dividendenrendite von 3,2% (Vj. 3,2%).

### **ZUSAMMENFASSENDE AUSSAGE DES VORSTANDS ZUR VORAUSSICHTLICHEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG**

Unsere Planung basiert auf der Erwartung, dass die Weltwirtschaft 2017 um etwas mehr als 3% wachsen wird und sich das gesamtwirtschaftliche Wachstum in unseren derzeitigen Kernmärkten Europa und Nordamerika tendenziell positiv entwickelt. Für die Transportmärkte und die Nachfrage nach Trailern und Trucks sehen wir wie bereits beschrieben eine regional stark unterschiedliche Entwicklung in einem insgesamt noch durchwachsenen Umfeld. Regionalmärkte wie Brasilien, Russland und Teile des Mittleren Ostens bewegen sich auf niedrigen Niveaus, während sich Australien bessert und die Nachfrage in China anzieht. Strukturelle Trends wie die verstärkte Hinwendung US-amerikanischer Großkunden zur Scheibenbremsentechnologie und dem Einkauf von Achskomplettsystemen helfen uns dabei, den Umsatz je Fahrzeug zu steigern.

### **2017 WEITERHIN SOLIDE UMSATZ- UND ERGEBNIS- ENTWICKLUNG IN HERAUSFORDERNDEN MÄRKTEN**

Für 2017 rechnet SAF-HOLLAND in wichtigen Märkten, vor allem in Nordamerika und Brasilien, mit einem weiterhin anspruchsvollen Marktumfeld, das sich erst in der zweiten Jahreshälfte aufzuhellen beginnen dürfte. Gestützt auf die erwartete solide Marktentwicklung in Gesamteuropa, Marktanteilsgewinne und das Anlaufen wichtiger Großaufträge, geht das Unternehmen davon aus, im Geschäftsjahr 2017 einen Konzernumsatz in der Spanne von 1.060 bis 1.090 Mio. Euro erreichen zu können. Diese Prognose basiert

auf der Annahme eines unveränderten Konsolidierungskreises und konstanter Wechselkurse.

Die um Sondereffekte bereinigte EBIT-Marge soll 2017 erneut in einer Bandbreite von 8 bis 9 % liegen, wobei aus heutiger Sicht, unter Berücksichtigung der vorgesehenen Vorleistungen für die Umsetzung der Wachstumsstrategie 2020, tendenziell eher die Mitte der Bandbreite zu erwarten ist.

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. Externes Wachstum wird auch 2017 im Mittelpunkt der Managementaktivitäten stehen.

#### **UMSTRUKTURIERUNG DES NORDAMERIKANISCHEN WERKSVERBUNDS BEDINGT EINMALAUFWAND**

Wie bereits berichtet wird SAF-HOLLAND 2017 den nordamerikanischen Werksverbund konsolidieren. Für die geplanten Maßnahmen werden einmalige Restrukturierungskosten in Höhe von bis zu 10 Mio. US-Dollar erwartet, die im Wesentlichen Umzugskosten, Wertberichtigungen auf Anlagen sowie Abfindungszahlungen umfassen. SAF-HOLLAND geht davon aus, dass der überwiegende Teil dieser Aufwendungen im Geschäftsjahr 2017 verbucht wird. Dabei ist zu berücksichtigen, dass bei der zentralen Steuerungsgröße des Konzerns – dem bereinigten EBIT – Aufwendungen aus Restrukturierung entsprechend bereinigt werden. Nach erfolgtem Abschluss der Umstrukturierungsmaßnahmen erwartet SAF-HOLLAND eine Verringerung der direkten Kostenbasis in Nordamerika im mittleren einstelligen Millionen-US-Dollar-Bereich jährlich.

#### **RENTABILITÄT BLEIBT AUF HOHEM NIVEAU**

Trotz der in einigen Märkten konjunkturell oder politisch bedingt schwierigeren Marktsituation erwartet die Geschäftsleitung auch für das Geschäftsjahr 2017 eine weiterhin solide Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Konzern. Die Finanzkraft wird durch fortgesetzte Investitionsdisziplin und die konzernweite Optimierung des Net Working Capital weiterhin auf hohem Niveau bleiben, wobei 2017 bedingt durch die Werkskonsolidierung in den USA ein temporärer Anstieg der Vorräte nicht ausgeschlossen werden kann. Die Net-Working-Capital-Quote wird demnach in der Bandbreite von 12 bis 13 % gesehen. Wir erwarten, dass das Unternehmen unverändert in der Lage sein wird, einen starken freien Cashflow zu erwirtschaften, der 2017 allerdings aufgrund der bereits erwähnten Faktoren unter dem hohen Wert des Geschäftsjahres 2016 liegen dürfte.

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

# NACHHALTIGKEIT

60	—	Nachhaltigkeit im SAF-HOLLAND Konzern
60		Mitarbeiter
62		Umwelt
63		Gesellschaft

Weitere Informationen zum Thema Nachhaltigkeit, finden Sie unter:  
<https://corporate.safholland.com/de/nachhaltigkeit> und [www.we-think-ahead.de](http://www.we-think-ahead.de)



## NACHHALTIGKEIT IM SAF-HOLLAND KONZERN

Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Baustein unserer Unternehmensphilosophie und -strategie. Es entspricht unserem Selbstverständnis, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen. Ziel unserer Aktivitäten ist es dabei stets, das Wachstum und den wirtschaftlichen Erfolg des Konzerns in Einklang mit den berechtigten Interessen unserer Mitarbeiter, der Umwelt und der Gesellschaft im Allgemeinen zu bringen.

Die Basis unseres unternehmerischen Handelns ist dabei 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.

Um die Aktivitäten des SAF-HOLLAND Konzerns im Bereich Nachhaltigkeit noch besser zu steuern, wurde im Berichtsjahr ein CSR-Council gegründet. Ihm gehören neben dem Chief Executive Officer auch Vertreter der Abteilungen Human Resources, Health, Safety, Environment and Quality Management, Engineering, Logistics (Shipping), Marketing, Facility Management, Aftermarket und Sourcing an. Das Corporate-Social-Responsibility-Council tagt regelmäßig und behandelt dabei Vorschläge und Initiativen, unter anderem zur Verbesserung der Energieeffizienz, Vermeidung von Abfällen, Förderung von Mitarbeitern und für das soziale Engagement des Konzerns.

### MITARBEITER

#### ZAHLEICHE INITIATIVEN ZUR MITARBEITERFÖRDERUNG

Als Engineering-Konzern sind wir auf das Know-how und das Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angewiesen, denn sie tragen in erheblichem Maße zu unserem wirtschaftlichen Erfolg bei. Traditionell liegt daher der Schwerpunkt unserer Personalarbeit auf der Förderung der Mitarbeiter durch zielgerichtete Weiterbildungsprogramme.

Als produzierendes Unternehmen legt SAF-HOLLAND 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 Studiengänge. Zur gezielten Entwicklung unserer Führungskräfte führen wir regelmäßig Trainingsprogramme zur Vermittlung von Kenntnissen zur Mitarbeiterführung und Motivationssteigerung durch.

#### ENGAGEMENT FÜR DIE INTERESSEN UNSERER MITARBEITER

SAF-HOLLAND arbeitet unter anderem mit dem Kindergarten an der Unternehmenszentrale in Bessenbach, Deutschland, zusammen, der sich direkt gegenüber dem Verwaltungsgebäude befindet. Für Kinder von Firmenangehörigen werden dort Kindergartenplätze vorgehalten. Zudem erhalten Mitarbeiter einen Zuschuss zum Kindergartenbeitrag von SAF-HOLLAND.

Darüber hinaus engagiert sich SAF-HOLLAND mit einer Vielzahl von anderen Programmen, die von Zuschüssen zu Arbeitsplatzbrillen und Gehörschutz über die Integration von Flüchtlingen bis hin zu Mitarbeitererrabatten reichen.

#### LANGE BETRIEBSZUGEHÖRIGKEIT DER MITARBEITER ALS AUSDRUCK DER IDENTIFIKATION 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 und faires Arbeitsumfeld und gewährleistet höchste Standards der Arbeitssicherheit. Als global agierendes Unternehmen legen wir auch großen Wert auf die Zusammenarbeit und den Austausch von Menschen unterschiedlicher Kulturen.

Die lange durchschnittliche Betriebszugehörigkeit von 8,1 Jahren auf Konzernebene ist der beste Beweis für die starke Identifikation unserer Mitarbeiter mit SAF-HOLLAND und unsere Attraktivität als Arbeitgeber. In unseren Kerngesellschaften in Deutschland und den USA liegt die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit mit 14 bzw. 10 Jahren sogar noch deutlich höher. So hatten wir auch im Geschäftsjahr 2016 wieder etliche Jubiläen von Mitarbeitern, die dem Unternehmen 20 oder 30 Jahre angehören.

#### GESUNDHEITSMESSE AM STANDORT IN WYLIE, TEXAS

Ein weiteres Beispiel für unser Engagement für unsere Mitarbeiter ist die Gesundheitsmesse, die der SAF-HOLLAND Standort im texanischen Wylie im März des Berichtsjahres in Zusammenarbeit mit dem Plano-Gesundheitszentrum veranstaltete. Im Rahmen der Veranstaltung konnten die SAF-HOLLAND Mitarbeiter ihren Blutdruck messen und BMI-Untersuchungen durchführen lassen. Zudem erklärten Experten vor Ort alles Wissenswerte rund um die Themen Herzkrankheiten und gesunde Diät- und Ernährungskonzepte. Abgerundet wurde das Programm von einem Vertreter einer US-amerikanischen Krankenversicherung, der Fragen zu Vorteilen und Nutzen des Gesundheits- und Beratungs-



programms für die Mitarbeiter vor Ort beantwortete. Daneben nahmen auch zwei lokale Fitnessstudios an der Aktion teil, die besondere Mitarbeiterkonditionen anbieten.

#### SAF-HOLLAND Personalkennzahlen 2016

	2016	2015
<b>Kennzahlen zu den Standorten (Konzernebene)</b>		
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Leiharbeitnehmer)	3.081	2.653
Fluktuationsquote	8,6%	9,7%
Anteil der Teilzeitarbeitnehmer (Stichtag)	2,4%	1,5%
Mitarbeiter mit Schwerbehinderung (Stichtag)	63	59
Beschäftigte in Managementpositionen (Stichtag)	106	125
davon Frauen	5	6
Arbeitsbedingte Todesfälle	0	0
Durchschnittliches Alter der Mitarbeiter in Jahren (Stichtag)	40,3	41,3
Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit in Jahren (Stichtag)	8,1	7,3
<b>Kennzahlen zu den Standorten in Deutschland</b>		
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Leiharbeitnehmer)	1.035	1.022
Durchschnittliche Krankheitstage je Mitarbeiter	14,5	15,0
Mitarbeiter/innen in Mutterschutz und Elternzeit	7	2
Ausbildungsquote (Stichtag)	4,5%	4,5%
Praktikanten und Diplomanden (Stichtag)	8	5
Gesamte eingereichte Verbesserungsvorschläge	76	156
Bereits erfolgreich umgesetzte Verbesserungsvorschläge	7	13
Abgelehnte Verbesserungsvorschläge	34	86
Mitarbeiter mit Kollektivvereinbarungen	967	1.005

#### MITARBEITERSTRUKTUREN AN MARKTGEGEBENHEITEN ANGEPASST

SAF-HOLLAND agiert in einem 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.

Zum Stichtag 31. Dezember 2016 beschäftigte SAF-HOLLAND weltweit 3.426 Mitarbeiter inklusive Leiharbeitskräften (Vj. 3.167). Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Anstieg von 8,2%, der im Wesentlichen der Region Amerika zuzuordnen und hauptsächlich auf die Übernahme von KLL zurückzuführen ist. Im Jahresdurchschnitt waren für den Konzern 3.259 Mitarbeiter inklusive Leiharbeitskräften (Vj. 3.325) tätig.

#### Entwicklung der Mitarbeiterzahl nach Regionen

	31.12.2016	31.12.2015
EMEA1	1.343	1.245
Amerika	1.546	1.381
APAC/China	537	541
<b>Gesamt</b>	<b>3.426</b>	<b>3.167</b>

Der Umsatz je Mitarbeiter blieb im Geschäftsjahr 2016 konstant bei 319,7 TEUR (Vj. 319,0). Unter Berücksichtigung des negativen Währungseffekts von 1,2% konnte die Leistung pro Mitarbeiter in diesem Zeitraum entsprechend um 1,4% erhöht werden.

## UMWELT

### AUFBAU DES UMWELT-REPORTINGSYSTEMS VORANGEBRACHT

Im Berichtsjahr lag unser Fokus auf dem Aufbau eines umfassenden Reportingsystems für den Umweltbereich. Wie im Geschäftsbericht des vergangenen Jahres bereits angekündigt, haben wir diesen Prozess 2016 abgeschlossen und veröffentlicht für das Berichtsjahr erstmals umweltspezifische Daten wie beispielsweise Emissionen, Ressourcenverbrauch und Abfallmengen unserer deutschen Standorte. Im Geschäftsbericht des kommenden Jahres werden wir die Umwelt-Berichterstattung auf den gesamten Konzern ausweiten und die entsprechenden nicht-finanziellen Leistungsindikatoren nach den Vorgaben eines allgemein anerkannten Rahmenwerks bereitstellen.

#### SAF-HOLLAND Umweltkennzahlen 2016

	2016	2015
<b>Emissionen</b>		
Gesamte direkte und indirekte CO <sub>2</sub> -Emissionen (nur Energieträger) in t	6.300	7.041
davon direkte und indirekte CO <sub>2</sub> -Emissionen aus Strom in t	3.239	3.229
Gesamte direkte CO <sub>2</sub> -Emissionen in t	5.823	6.445
davon direkte CO <sub>2</sub> -Emissionen (Fuhrpark + firmeneigene Tankstellen) in t	689	640
Gesamte indirekte CO <sub>2</sub> -Emissionen in t	477	596
<b>Energieverbrauch</b>		
Absoluter Energieverbrauch (Strom, Gas, Fernwärme, Diesel) in MWh	28.346	28.693
<b>Abfall</b>		
Gesamtabfallmenge in t	4.482	4.318
davon Metallabfallmenge in t	3.170,6	3.241,9
davon Holzabfallmenge in t	674,3	511,6
Öle und Emulsionen in t	62,8	78,1
Abwasser in m <sup>3</sup>	8.700	11.196
<b>Wasser</b>		
Wasserverbrauch in m <sup>3</sup>	17.400	22.392

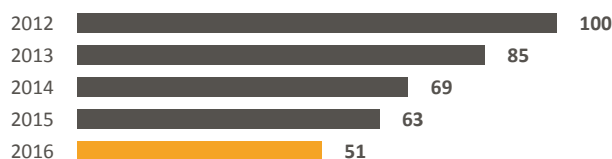
Alle Angaben beziehen sich auf die deutschen Standorte Bessenbach, Frauengrund und Singen.

### SIGNIFIKANTE REDUZIERUNG DER CO<sub>2</sub>-EMISSIONEN IM PRODUKTIONSPROZESS

Bei unseren Produktionsprozessen arbeiten wir kontinuierlich an der Senkung von Energie- und Materialverbrauch, um so den „ökologischen Fußabdruck“ unserer Aktivitäten so gering wie möglich zu halten. Als wir 2014 mit der systematischen Erhebung unserer CO<sub>2</sub>-Emissionen begannen, haben wir uns zum Ziel gesetzt, die Energieeffizienz unserer deutschen Standorte bis 2016 gegenüber dem Bezugsjahr 2014 um mindestens 2,6% zu verbessern. Dafür setzen wir die CO<sub>2</sub>-Emissionen unserer deutschen Werke ins Verhältnis zu der dort produzierten Menge an Achsen – dem Hauptzeugnis dieser Standorte. Tatsächlich haben wir im Berichtsjahr im Vergleich zum Bezugsjahr 2014 eine Verbesserung der Energieeffizienz um 17,6% erreicht und damit unser Ziel weit übertroffen. Auch in der längerfristigen Betrachtung ist es uns gelungen ist, unsere relativen CO<sub>2</sub>-Emissionen Jahr für Jahr spürbar zu reduzieren.

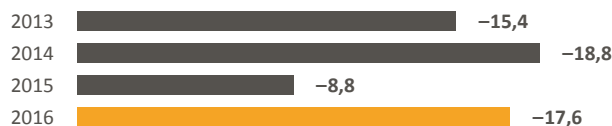
#### SAF-HOLLAND CO<sub>2</sub>-Emissionen pro Achse

in kg; 2012 = 100%



#### SAF-HOLLAND CO<sub>2</sub>-Emissionen pro Achse

Veränderung gegenüber Vorjahr in %



### DIE LIT-GREEN INITIATIVE: PRODUKT SCANNEN – BÄUME RETTEN!

Auch in vielen anderen Bereichen bemühen wir uns um den sinnvollen und schonenden Umgang mit Ressourcen. Ein Beispiel hierfür ist unsere Lit-Green Initiative. Anstatt früher mit einem Handbuch statten wir künftig sämtliche unserer Sattelkupplungen mit einem QR-Code auf dem einfach zugänglichen Seriennummer-Etikett aus. Der QR-Code kann einfach gescannt werden und öffnet die digitale Produktbroschüre. Die neue Initiative erleichtert unseren Kunden den Zugang zu Informationen, stellt sicher, dass diese stets aktuell sind und schon gleichzeitig die Umwelt: Mit jeder ausgelieferten Sattelkupplung sparen wir bis zu 63 Seiten

Papier ein – in Summe sind das rund sieben Millionen Seiten Papier pro Jahr. Allein durch diese Maßnahmen können wir jedes Jahr mehrere tausend Bäume retten.

#### **KLIMASCHUTZ DURCH GEWICHTSEINSPARUNG**

Auch jenseits unserer Produktionsprozesse sind wir in Sachen Umweltschutz aktiv. Mit der kontinuierlichen Gewichtsverringerung unserer Produkte und Komponenten leisten wir nicht nur einen Beitrag zum wirtschaftlicheren Einsatz bei unseren Kunden. Wir tragen auch dazu bei, den Kraftstoffverbrauch und damit die Emission von CO<sub>2</sub> 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. Weitergehende Informationen zu unseren innovativen Neuentwicklungen rund um das Thema Leichtbaukonzepte finden sich im Kapitel „Forschung und Entwicklung“ ab Seite 23.

### **GESELLSCHAFT**

#### **SAF-HOLLAND UNTERSTÜTZT**

##### **„PLANT-FOR-THE-PLANET“-INITIATIVE**

Auch im Rahmen unserer gesellschaftlichen Verantwortung leisten wir einen aktiven Beitrag, um unsere Umwelt für die kommenden Generationen zu bewahren. Der weltweit wachsende CO<sub>2</sub>-Ausstoß zwingt uns alle zum Handeln. Mit der Kampagne „Stop talking. Start planting.“ hat die „Plant-for-the-Planet“-Initiative seit 2007 bereits weltweit 14 Milliarden Bäume mit Hilfe von Bürgern, Regierungen und Unternehmen gepflanzt. Gegründet wurde „Plant-for-the-Planet“ von dem damals neunjährigen Felix Finkbeiner. SAF-HOLLAND unterstützte die Initiative im Geschäftsjahr. Im Rahmen der konzernweiten Kampagne „Think Ahead“ spendete SAF-HOLLAND 80.000 Bäume und hilft damit, in den kommenden zwei Jahren etwa eine Millionen kg CO<sub>2</sub> einzusparen. Das Ziel der „Plant-for-the-Planet“-Initiative ist noch viel ehrgeiziger: 1.000 Milliarden neu gepflanzte Bäume bis 2020 – so viel sind nötig, um ein Viertel des weltweit produzierten CO<sub>2</sub>-Ausstoßes binden zu können.

##### **WEIHNACHTSTRUCKER-AKTION**

Unser gesellschaftliches Engagement dokumentiert sich auch in der Unterstützung karitativer Veranstaltungen. So unterstützte SAF-HOLLAND in diesem Jahr die Aktion „Weihnachtstrucker“ der Johanniter-Unfall-Hilfe mit einer großzügigen Spende. Wichtiger noch war das Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die bei dieser Aktion tatkräftig mitanpackten 96 Pakete packten. Die Hilfspakete, gefüllt mit dringend benötigten Grundnahrungsmitteln, Hygieneartikeln und kleinen Kinderspielzeugen, gehen direkt an in Armut lebende Familien, alte Menschen und Menschen mit Behinderung in Osteuropa.

#### **UNITED WAY DAY OF CARING**

Auch an unseren nordamerikanischen Standorten wird gesellschaftliche Verantwortung großgeschrieben. So haben sich SAF-HOLLAND Mitarbeiter der Werke in Muskegon und Holland im September 2016 beim jährlichen „United Way Day of Caring“ engagiert. Dabei unterstützte ein Team von Mitarbeitern die Hilfsorganisation „Community enCompass“ bei der Sanierung von Gebäuden. Ein zweites Team unterstützte „Kids Food Basket“, eine Organisation, die täglich mehr als 900 Grundschüler in Muskegon und Umgebung mit Abendessen versorgt. Andere Kollegen engagierten sich in einem Secondhand-Geschäft, dessen Erlöse wieder zurück in die Gemeinde fließen und bedürftigen Anwohnern zugutekommen.





# KONZERNABSCHLUSS

66	—	Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
67	—	Konzernbilanz
68	—	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
69	—	Konzern-Kapitalflussrechnung
70	—	<b>Konzernanhang</b>
		70 Informationen zum Unternehmen
		70 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
		83 Konsolidierungskreis
		84 Segmentinformation
		87 Erläuterungen zur Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
		92 Erläuterungen zur Konzernbilanz
		108 Sonstige Angaben
121	—	<b>Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A.</b>
		121 Gewinn- und Verlustrechnung der SAF-HOLLAND S.A.
		122 Bilanz der SAF-HOLLAND S.A.
123	—	<b>Mandate des Board of Directors/Management Boards</b>
124	—	<b>Bericht des Réviseur d'entreprises agréé</b>
126	—	<b>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</b>

## KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR	Anhang	2016	2015
Umsatzerlöse	(4)	1.041.995	1.060.704
Umsatzkosten	(5.1)	-835.496	-857.778
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>206.499</b>	<b>202.926</b>
Sonstige betriebliche Erträge	(5.2.1)	1.159	3.281
Vertriebskosten	(5.2.2)	-60.729	-61.415
Allgemeine Verwaltungskosten	(5.2.3)	-50.927	-44.547
Forschungs- und Entwicklungskosten	(5.2.4)	-19.689	-20.942
<b>Betriebliches Ergebnis</b>	(4)	<b>76.313</b>	<b>79.303</b>
Finanzerträge	(5.2.5)	8.359	9.290
Finanzaufwendungen	(5.2.5)	-21.853	-13.247
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	2.136	2.264
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>64.955</b>	<b>77.610</b>
Ertragsteuern	(5.3)	-21.494	-25.911
<b>Periodenergebnis</b>		<b>43.461</b>	<b>51.699</b>
davon entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		44.234	51.627
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		-773	72
<b>Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs</b>			
<b>Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden</b>			
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(6.10)	1.303	2.937
Ertragsteuern auf im sonstigen Ergebnis verrechnete Wertänderungen	(6.10)	-698	-341
<b>Posten, die in den Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden</b>			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(6.10)	5.277	-774
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	(6.10)/(7.1)	-274	274
Ertragsteuern auf im sonstigen Ergebnis verrechnete Wertänderungen	(6.10)	76	-76
<b>Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs</b>		<b>5.684</b>	<b>2.020</b>
<b>Gesamtperiodenerfolg</b>		<b>49.145</b>	<b>53.719</b>
davon entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		49.814	53.741
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		-669	-22
<b>Unverwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro</b>	(7.2)	<b>0,98</b>	<b>1,14</b>
<b>Verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro</b>	(7.2)	<b>0,85</b>	<b>0,99</b>

# KONZERNBILANZ

TEUR	Anhang	31.12.2016	31.12.2015
<b>Aktiva</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		<b>406.268</b>	<b>380.252</b>
Firmenwert	(6.1)	56.059	52.985
Immaterielle Vermögenswerte	(6.1)	149.520	145.372
Sachanlagen	(6.2)	144.263	127.750
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	15.425	14.102
Finanzielle Vermögenswerte	(7.1)	1.243	1.368
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(6.4)	3.528	3.668
Latente Steueransprüche	(5.3)	36.230	35.007
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>608.428</b>	<b>508.260</b>
Vorräte	(6.5)	130.988	118.008
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(6.6)	116.666	116.535
Forderungen aus Ertragsteuern		1.808	1.611
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(6.7)	13.423	8.279
Finanzielle Vermögenswerte	(7.1)	975	3.079
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	(6.8)	–	115.000
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(6.9)	344.568	145.748
<b>Summe Aktiva</b>		<b>1.014.696</b>	<b>888.512</b>
<b>Passiva</b>			
<b>Summe Eigenkapital</b>	(6.10)	<b>305.577</b>	<b>287.800</b>
<b>Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital</b>		<b>300.399</b>	<b>285.818</b>
Grundkapital		454	454
Kapitalrücklage		268.644	268.644
Gesetzliche Rücklage		45	45
Sonstige Rücklage		720	436
Bilanzgewinn		45.055	36.338
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		–14.519	–20.099
<b>Anteile ohne beherrschenden Einfluss</b>		<b>5.178</b>	<b>1.982</b>
<b>Langfristige Schulden</b>		<b>555.436</b>	<b>475.417</b>
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(6.11)	38.393	37.336
Sonstige Rückstellungen	(6.12)	6.872	8.042
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(6.13)	435.599	379.276
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(7.1)	–	1.509
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(6.15)	18.238	707
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.16)	615	838
Latente Steuerschulden	(5.3)	55.719	47.709
<b>Kurzfristige Schulden</b>		<b>153.683</b>	<b>125.295</b>
Sonstige Rückstellungen	(6.12)	9.918	7.202
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(6.13)	6.067	3.917
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(7.1)	1.587	465
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(6.14)	106.714	89.940
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		5.660	756
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(6.15)	972	178
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.16)	22.765	22.837
<b>Summe Passiva</b>		<b>1.014.696</b>	<b>888.512</b>

# KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

TEUR

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend								2016
	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzgewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.10)
<b>Stand 01.01.2016</b>	<b>454</b>	<b>268.644</b>	<b>45</b>	<b>436</b>	<b>36.338</b>	<b>-20.099</b>	<b>285.818</b>	<b>1.982</b>	<b>287.800</b>
Periodenergebnis	-	-	-	-	44.234	-	44.234	-773	43.461
Erfolgsneutrale Bestandteile des									
Gesamtperiodenerfolgs	-	-	-	-	-	5.580	5.580	104	5.684
<b>Gesamtperiodenerfolg</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>44.234</b>	<b>5.580</b>	<b>49.814</b>	<b>-669</b>	<b>49.145</b>
Dividende	-	-	-	-	-18.144	-	-18.144	-	-18.144
Einstellung in die sonstige Rücklage	-	-	-	284	-284	-	-	-	-
Put-Option für die restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda.	-	-	-	-	-17.089	-	-17.089	-	-17.089
Zugang Anteile ohne beherrschenden Einfluss aus Unternehmenszusammenschlüssen	-	-	-	-	-	-	-	3.865	3.865
<b>Stand 31.12.2016</b>	<b>454</b>	<b>268.644</b>	<b>45</b>	<b>720</b>	<b>45.055</b>	<b>-14.519</b>	<b>300.399</b>	<b>5.178</b>	<b>305.577</b>

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



# KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Anhang	2016	2015
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>			
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>64.955</b>	<b>77.610</b>
– Finanzerträge	(5.2.5)	–8.359	–9.290
+ Finanzaufwendungen	(5.2.5)	21.853	13.247
+/- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	–2.136	–2.264
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(5.2.7)	22.609	21.741
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte	(6.5)/(6.6)	4.458	4.576
+/- Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen		125	–236
+ erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		943	19
<b>Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital</b>		<b>104.448</b>	<b>105.403</b>
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen		1.506	–6.540
+/- Veränderung der Vorräte		–8.205	4.271
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte		–4.100 <sup>1</sup>	–14.976 <sup>1</sup>
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		12.748	–8.632
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen</b>		<b>106.397</b>	<b>79.526</b>
– gezahlte Ertragsteuern	(5.3)	–13.729	–16.439
<b>Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>		<b>92.668</b>	<b>63.087</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>			
– Erwerb von sonstigen kurzfristigen Finanzanlagen im Rahmen der Finanzmitteldisposition	(6.8)	–	–115.000
+ Zufluss aus der Veräußerung von sonstigen kurzfristigen Geldanlagen		115.000	–
– Erwerb von Sachanlagevermögen	(6.2)	–19.311	–22.166
– Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(6.1)	–5.695	–5.898
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		944	3.666
– Erwerb von sonstigen finanziellen Vermögenswerten	(5.2.5)	5.730	–
– Auszahlung für Unternehmenserwerbe abzüglich erhaltener Zahlungsmittel	(3)	–7.513	–
+ erhaltene Zinsen		670	248
<b>Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>89.825</b>	<b>–139.150</b>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>			
– an die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. gezahlte Dividende	(6.10)	–18.144	–14.516
+ Einzahlungen aus der Aufnahme langfristiger sonstiger Darlehen	(6.13)	50.000	–
+ Einzahlungen aus Schuldscheindarlehen		–	200.000
– gezahlte Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Emission des Schuldscheindarlehen		–	–805
– gezahlte Transaktionskosten im Zusammenhang mit Finanzierungsvereinbarungen		–514	–525
– Zahlung für die Ablösung von Fremdwährungsderivate		–5.232	–
– Zahlungen für Finanzierungsleasing		–532	–432
– gezahlte Zinsen		–11.938	–8.415
+/- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	(6.13)	1.622	942
<b>Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>15.262</b>	<b>176.249</b>
<b>Nettozunahme/-abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten</b>		<b>197.755</b>	<b>100.186</b>
+/- wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		1.065	1.397
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode</b>	(6.9)	<b>145.748</b>	<b>44.165</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode</b>	(6.9)	<b>344.568</b>	<b>145.748</b>

<sup>1</sup> Zum 31. Dezember 2016 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 26,4 Mio. Euro (Vj. 25,6 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.

# KONZERNANHANG

Für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2016

## 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 2016 aufgestellte Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochtergesellschaften (kurz: „Konzern“ oder „Gruppe“) wurde am 14. März 2017 durch Beschluss des Board of Directors zur Veröffentlichung freigegeben. Nach luxemburgischem Recht ist der Jahresabschluss von den Anteilseignern zu genehmigen.

## 2. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGS-GRUNDSÄTZE

### 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 erläutert, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein könnte.

#### 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 01. Oktober 2016, in deren Rahmen eine Discounted-Cashflow-Methode verwendet wird, basieren auf Berechnungen des erzielbaren Betrags. 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 Betrags 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 Betrags für die verschiedenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einschließlich einer Sensitivitätsanalyse werden in Anhangsangabe 6.1

genauer erläutert. Zum 31. Dezember 2016 betragen die Buchwerte der Firmenwerte 56,1 Mio. Euro (Vj. 53,0 Mio. Euro) und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer 34,9 Mio. Euro (Vj. 33,5 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 Zeitwerts 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 2016 betragen die Buchwerte der Sachanlagen 144,3 Mio. Euro (Vj. 127,8 Mio. Euro) und die der immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer 114,6 Mio. Euro (Vj. 111,9 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, sodass 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 2016 betrug der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge 3,7 Mio. Euro (Vj. 2,9 Mio. Euro). Der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge belief sich auf 41,1 Mio. Euro (Vj. 24,7 Mio. Euro). Darüber hinaus betrug zum 31. Dezember 2016 der Buchwert der aktivierten

latenten Steuern auf steuerliche Zinsvorträge 18,2 Mio. Euro (Vj. 22,3 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 2016 betrug der Buchwert der Pensionen und ähnlicher Verpflichtungen 38,4 Mio. Euro (Vj. 37,3 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 des künftigen Abflusses 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 2016 beliefen sich die sonstigen Rückstellungen auf 16,8 Mio. Euro (Vj. 15,2 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.12 dargestellt.

#### **Anteilsbasierte Vergütung**

Die Kosten aus der Gewährung von Share Units (Wertsteigerungsrechte) an Mitglieder des Management Boards 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 historischen zeitkongruenten Volatilität einer Peer-Gruppe, 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. 2016 betrug der Buchwert der Verpflichtungen 5,0 Mio. Euro (Vj. 4,3 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 2016 betrug der Buchwert der derivativen Finanzinstrumente –0,6 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 ergebniswirksam 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 = 1,05356 (Vj. 1,09075) respektive EUR/CAD = 1,41884 (Vj. 1,51309). Der gewichtete Durchschnittskurs der beiden Währungen betrug: EUR/USD = 1,10635 (Vj. 1,10963) respektive EUR/CAD = 1,46572 (Vj. 1,41743).

**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**

Einzeln 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, in der Regel 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:

	Kunden- beziehung	Technologie	Aktivierete Entwicklungs- kosten	Marke	Servicenetze	Lizenzen und Software
Angewendete 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	8–13 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 Geschäftsaus- stattung
Angewendete Abschreibungsmethode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer
Nutzungsdauer	5–50 Jahre	3–15 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 Leasing Schuld aufgeteilt, dass der verbleibende Restbuchwert der Leasing Schuld 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 01. Oktober eines jeden Geschäftsjahres. Wann immer darüber hinaus konkrete Anhaltspunkte auf eine Wertminderung vorliegen, erfolgt eine zusätzliche Überprüfung der Werthaltigkeit. Bei sonstigen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer sowie bei Sachanlagen und sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerten erfolgt eine Überprüfung der Werthaltigkeit nur bei Vorliegen konkreter Anhaltspunkte.

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

Sollte der Grund für eine in den Vorjahren erfasste Wertminderung wegfallen, wird der Buchwert des Vermögenswertes (der zahlungsmittelgenerierenden Einheit), mit Ausnahme des Firmenwertes, auf die neuerliche Schätzung des erzielbaren



Betrages erhöht. Die Erhöhung des Buchwertes ist dabei auf den Wert beschränkt, der sich ergeben hätte, wenn für den Vermögenswert (die zahlungsmittelgenerierende Einheit) in den Vorjahren kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre. Die vorzunehmende Wertaufholung erfolgt ergebniswirksam.

#### Finanzinstrumente

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

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

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

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

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

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

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

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden nur dann saldiert in der Konzernbilanz ausgewiesen, wenn zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Rechtsanspruch besteht, die erfass-

ten 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, vonstatteht.

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

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

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

#### Originäre Finanzinstrumente

**Kredite und Forderungen** sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar 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 bestimmbar 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 erfolgs-

neutrale 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 designed und effektiv. Ein Derivat, das nicht als Sicherungsinstrument designed 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 Sicherungszusammenhanges 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 designede 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 ein-

getretener „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 Boards 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 Vermögenswertobergrenze

(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 Jubiläumslleistungen für deren Betriebszugehörigkeit. Die entsprechenden Verpflichtungen werden mit Hilfe der Methode der laufenden Einmalprämien ermittelt.

## Steuern

### Tatsächliche Ertragsteuern

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

### Latente Steuern

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

- der passiven latenten Steuern aus dem erstmaligen Ansatz eines Firmenwertes und der aktiven sowie passiven latenten Steuern aus der erstmaligen Bilanzierung eines Vermögenswertes oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und
- der latenten Steuern aus temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, die nicht angesetzt werden dürfen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Aktive latente Steuern werden nur angesetzt, sofern es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähige temporäre Differenz verwendet werden kann. Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der der Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen. Dabei werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im sonstigen Ergebnis erfasst werden, werden nicht im Periodenergebnis, sondern im sonstigen Ergebnis 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 ÄNDERUNGEN DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODENSTANDARDS

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

### Änderung an IFRS 11 „Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten“

Der geänderte IFRS 11 schreibt vor, dass der Erwerber eines Anteils an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit, bei der es sich um einen Geschäftsbetrieb handelt, die relevanten Grundsätze für die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“ anzuwenden hat. Die Änderungen stellen auch klar, dass ein bislang gehalten Anteil an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit bei Erwerb eines weiteren Anteils an derselben gemeinschaftlichen Tätigkeit nicht neu bewertet wird, sofern die gemeinschaftliche Führung beibehalten wird. Diese Änderungen sollen keine Anwendung finden, wenn die Parteien (einschließlich des berichtenden Unternehmens), die sich die gemeinschaftliche Führung teilen, unter der gemeinsamen Beherrschung durch dasselbe oberste beherrschende Unternehmen stehen. Die Änderungen betreffen sowohl den erstmaligen Erwerb von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit als auch den Erwerb weiterer Anteile an derselben gemeinschaftlichen Tätigkeit und

sind prospektiv anzuwenden. Diese Änderungen haben keine Auswirkungen auf den Konzern, da er in der Berichtsperiode keine Anteile an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit erworben hat.

### Änderung an IAS 16 und IAS 38 „Klarstellung zulässiger Abschreibungsmethoden“

Die Änderungen präzisieren den in IAS 16 „Sachanlagen“ und IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“ enthaltenen Grundsatz, dass der Umsatz den Betrieb eines Geschäftsbetriebs (zu dem ein Vermögenswert gehört) und nicht den Verbrauch wirtschaftlichen Nutzens eines Vermögenswertes widerspiegelt. Infolgedessen kann eine umsatzabhängige Methode nicht für die Abschreibung von Sachanlagen herangezogen werden, sondern lediglich – und dies auch nur in sehr begrenzten Fällen – für die Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten. Diese Änderungen sind prospektiv anzuwenden und haben keine Auswirkungen auf den Konzern, da er keine umsatzabhängige Methode für die Abschreibung seiner langfristigen Vermögenswerte verwendet.

### Verbesserungen zu IFRS 2012–2014

Diese Verbesserungen beinhalten:

IFRS 5 „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebenen Geschäftsbereiche“

Der Abgang von Vermögenswerten (oder Veräußerungsgruppen) erfolgt im Allgemeinen durch Veräußerung oder durch Ausschüttung an die Eigentümer. Die Änderung stellt klar, dass der Wechsel von einer dieser Abgangsmethoden zu einer anderen nicht als neuer Veräußerungsplan, sondern als Fortführung des ursprünglichen Plans anzusehen ist. Es kommt somit zu keiner Unterbrechung in der Anwendung der Vorschriften von IFRS 5. Diese Änderung ist prospektiv anzuwenden.

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

## 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 01. 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 01. Januar 2018 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist.

Basierend auf durchgeführten Analysen erwartet der SAF-HOLLAND keine wesentlichen Auswirkungen aus der Anwendung des IFRS 15 auf den Konzernabschluss.

**IFRS 16 „Leasingverhältnisse“**

Im Januar 2016 hat das IASB den neuen Standard IFRS 16 veröffentlicht, dem zufolge 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 01. Januar 2019 beginnen.

Das Unternehmen prüft derzeit, welche Auswirkungen die Anwendung des IFRS 16 auf den Konzernabschluss der Gesellschaft hat und wird den Standard für das Geschäftsjahr beginnend am 01. Januar 2019 anwenden.

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

**3. KONSOLIDIERUNGSKREIS****Unternehmenserwerbe**

Am 05. Oktober 2016 hat die SAF-HOLLAND do Brasil Ltda. 57,5% der Anteile der KLL Equipamentos para Transporte Ltda., eines nicht börsennotierten Unternehmens mit Sitz in Brasilien, das auf die Herstellung von Luftfederungssystemen für Lkw, Busse sowie für Achsen und mechanische bzw. Luftfederungssysteme für Trailer spezialisiert ist, übernommen. Im Rahmen der Übernahme wurde den Vertragsparteien eine Call-/Put-Option für den Erwerb/Verkauf der restlichen 42,5% der Anteile eingeräumt, welche vier Jahre nach der Übernahme ausübbar ist. Die aus der Put-Option resultierende sonstige finanzielle Verbindlichkeit wird entsprechend der Regelungen in IAS 39 bilanziert. Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit hat SAF-HOLLAND do Brasil Ltda. die Kontrolle über KLL Equipamentos para Transporte Ltda. zum Erwerbszeitpunkt erlangt.

Die Erstkonsolidierung der KLL Equipamentos para Transporte Ltda. erfolgt gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode. Die Ergebnisse der erworbenen Gesellschaft wurden beginnend mit dem Erwerbszeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen. Die im Zusammenhang mit dem Erwerb entstandenen aufwandswirksamen Transaktionskosten beliefen sich auf 0,7 Mio. Euro. Zum 31. Dezember 2016 beträgt der Ergebnisbeitrag der KLL Equipamentos para Transporte Ltda. -0,6 Mio. Euro. Die erzielten Umsatzerlöse beliefen sich auf 1,8 Mio. Euro. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten sich die Umsatzerlöse des Konzerns auf 1.052 Mio. Euro und das Konzernergebnis vor Steuern auf 63,9 Mio. Euro belaufen.

Der Kaufpreis in Höhe von 8,1 Mio. Euro wurde in bar beglichen.

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

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Marke	1.095
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	1.104
Sachanlagen	12.588
Vorräte	3.996
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.985
Sonstige Vermögenswerte	924
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	552
	<b>22.244</b>
Latente Steuerschulden	2.267
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	8.577
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	925
Sonstige Verbindlichkeiten	1.380
	<b>13.149</b>
<b>Summe des identifizierten Nettovermögens</b>	<b>9.095</b>
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	-3.865
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	2.835
<b>Übertragene Gesamtleistung</b>	<b>8.065</b>

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 2.835 TEUR umfasst nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte, wie zum Beispiel Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte. Die steuerliche Abzugsfähigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts setzt den vollständigen Erwerb der ausstehenden Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda. sowie eine zukünftige Reorganisation der Aktivitäten des Konzerns in Brasilien voraus.

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Übernahmzeitpunkt 1.985 TEUR. Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belief sich auf 2.343 TEUR. Zum Erwerbszeitpunkt wurden Forderungen in Höhe von 358 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 3.865 TEUR.

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
Abfluss von Zahlungsmitteln	8.065
Übernommene Zahlungsmittel	552
<b>Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss</b>	<b>7.513</b>

Die KLL Equipamentos para Transporte Ltda. wurde der Region Amerika zugeordnet.

Der Wert der Put-Option für die restlichen 42,5% der Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda. ist von zukünftigen Ergebnisgrößen abhängig und beträgt zum Erwerbszeitpunkt 17.089 TEUR.

#### Unternehmensgründungen

Im Berichtsjahr haben keine Unternehmensgründungen stattgefunden.

#### Entkonsolidierungen

Im Berichtsjahr wurde kein Unternehmen entkonsolidiert.

#### Sonstige Veränderungen

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

## 4. SEGMENTINFORMATION

Zum 01. Januar 2016 wurde eine neue Segmentierung in der Unternehmenssteuerung und Berichterstattung eingeführt, um die in der Unternehmensstrategie 2020 definierten Ziele besser erreichen zu können. Die bisherigen Segmente „Trailer Systems“, „Powered Vehicle Systems“ und „Aftermarket“ wurden aufgegeben. Im Zuge der regional fokussierten Neuausrichtung der SAF-HOLLAND Gruppe erfolgen ab dem Berichtszeitraum 2016 die Unternehmenssteuerung und Konzernberichterstattung über die Segmente „EMEA/Indien“, „Amerika“ und „APAC/China“.

Das Betriebsergebnis der Regionen wird vom Management getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Regionen zu bestimmen. Die Entwicklung der Regionen 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 konzerneinheitlich gesteuert und nicht den einzelnen Regionen zugeordnet. Die Verrechnungspreise zwischen den Regionen werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt.

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

TEUR		
	2016	2015
Betriebliches Ergebnis	76.313	79.303
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	2.136	2.264
<b>EBIT</b>	<b>78.449</b>	<b>81.567</b>
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	5.353	7.041 <sup>1</sup>
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	6.612	5.418 <sup>2</sup>
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>90.414</b>	<b>94.026</b>

<sup>1</sup> Abgangsverluste aus Vermögenswerten aus PPA resultieren aus dem Verkauf der Produktlinie AerWay und betragen 576 TEUR.

<sup>2</sup> Restrukturierungs- und Transaktionskosten beinhalten aperiodische Aufwendungen in Höhe von 1.020 TEUR.

Segmentinformationen für den Zeitraum vom 01. Januar bis zum 31. Dezember:

TEUR	2016			
	Regionen			
	Amerika <sup>1</sup>	EMEA <sup>2</sup>	APAC/China <sup>3</sup>	Konsolidiert
Umsatzerlöse	402.242	568.819	70.934	1.041.995
Umsatzkosten	-326.855	-451.574	-57.067	-835.496
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>75.387</b>	<b>117.245</b>	<b>13.867</b>	<b>206.499</b>
Bruttomarge	18,7%	20,6%	19,5%	19,8%
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-49.754	-66.327	-11.969	-128.050
Bereinigungen <sup>4</sup>	4.334	7.434	197	11.965
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>29.967</b>	<b>58.352</b>	<b>2.095</b>	<b>90.414</b>
Bereinigte EBIT-Marge	7,4%	10,3%	3,0%	8,7%
Abschreibungen	-10.560	-10.601	-1.448	-22.609

<sup>1</sup> Umfasst Kanada, die USA sowie Zentral- und Südamerika.

<sup>2</sup> Umfasst Europa, den Mittleren Osten, Afrika und Indien.

<sup>3</sup> Umfasst Asien/Pazifik und China.

<sup>4</sup> Die Bereinigungen beinhalten Abschreibungen aus PPA in Höhe von 5.353 TEUR sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 6.612 TEUR.

	2015			
	Regionen			
	Amerika <sup>1</sup>	EMEA <sup>2</sup>	APAC/China <sup>3</sup>	Konsolidiert
Umsatzerlöse	449.361	540.038	71.305	1.060.704
Umsatzkosten	-359.468	-444.240	-54.069	-857.778
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>89.893</b>	<b>95.797</b>	<b>17.236</b>	<b>202.926</b>
Bruttomarge	20,0%	17,7%	24,2%	19,1%
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-49.890	-59.139	-12.330	-121.359
Bereinigungen <sup>4</sup>	3.792	8.208	459	12.459
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>43.794</b>	<b>44.867</b>	<b>5.365</b>	<b>94.026</b>
Bereinigte EBIT-Marge	9,7%	8,3%	7,5%	8,9%
Abschreibungen	-9.996	-10.575	-1.170	-21.741

<sup>1</sup> Umfasst Kanada, die USA sowie Zentral- und Südamerika.

<sup>2</sup> Umfasst Europa, den Mittleren Osten, Afrika und Indien.

<sup>3</sup> Umfasst Asien/Pazifik und China.

<sup>4</sup> Die Bereinigungen beinhalten Abschreibungen aus PPA in Höhe von 7.041 TEUR sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 5.418 TEUR.

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

Das Geschäft in der Region EMEA/Indien 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 Amerika 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 Amerika liefert der Konzern ebenfalls Ersatzteile für die Trailer- und Nutzfahrzeugindustrie. In der Region APAC/China liegt der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit auf der Herstellung und dem Verkauf von Achs- und Federungssystemen für Busse, Anhänger und Auflieger. Darüber hinaus bietet der Konzern in dieser Region ebenfalls Ersatzteile für die Trailer- und Nutzfahrzeugindustrie an.

Die folgende Tabelle zeigt die Umsatzentwicklung nach Geschäftsfeldern:

#### Erlöse von externen Kunden

	TEUR	
	2016	2015
OEM	772.219	792.685
Aftermarket	269.776	268.019
<b>Gesamt</b>	<b>1.041.995</b>	<b>1.060.704</b>

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.

Die folgende Tabelle zeigt die langfristigen Vermögenswerte nach geografischen Regionen:

	TEUR	
	31.12.2016	31.12.2015
Amerika	182.181	159.412
EMEA	167.671	165.808
APAC/China	18.943	18.657
<b>Gesamt</b>	<b>368.795</b>	<b>343.877</b>

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



## 5. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN- GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

### 5.1 UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2016	2015
Materialaufwendungen	674.293	698.163
Personalaufwendungen	118.224	115.241
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	12.207	10.755
Reparatur- und Wartungsaufwendungen	9.420	8.266
Garantieaufwendungen	6.805	5.387
Aufwendungen für Leiharbeiter	4.455	4.883
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	1.145	3.522
Sonstige	8.947	11.561
<b>Gesamt</b>	<b>835.496</b>	<b>857.778</b>

Die Umsatzkosten enthielten im Geschäftsjahr 2016 einen Verbrauch an Vorräten in Höhe von 818.599 TEUR (Vj. 837.308).

### 5.2 SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

#### 5.2.1 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2016	2015
Gewinne aus Anlageabgängen	68	1.427
Erträge aus Erstattungen	–	747
Sonstige	1.091	1.107
<b>Gesamt</b>	<b>1.159</b>	<b>3.281</b>

Die Gewinne aus Anlageabgängen in 2015 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	2016	2015
Personalaufwendungen	30.909	30.506
Werbe- und Verkaufsförderungskosten	9.994	9.413
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	4.166	4.498
Aufwendungen für Distribution	4.206	4.405
Wertberichtigung Forderungen	2.946	2.240
Provisionen	714	1.650
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	613	89
Sonstige	7.181	8.614
<b>Gesamt</b>	<b>60.729</b>	<b>61.415</b>

### 5.2.3 Allgemeine Verwaltungskosten

In der folgenden Tabelle sind die allgemeinen Verwaltungskosten dargestellt:

TEUR	2016	2015
Personalaufwendungen	25.167	21.911
Büro- und Betriebsbedarf	4.186	4.111
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	4.216	3.415
Rechts- und Beratungskosten	3.568	3.058
Reisekosten	1.835	2.002
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	4.854	1.783
Sonstige	7.101	8.267
<b>Gesamt</b>	<b>50.927</b>	<b>44.547</b>

### 5.2.4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2016	2015
Personalaufwendungen	10.994	10.349
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	2.020	3.073
Testkosten	2.099	1.986
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	–	24
Sonstige	4.576	5.510
<b>Gesamt</b>	<b>19.689</b>	<b>20.942</b>

Im Geschäftsjahr wurden Entwicklungskosten in Höhe von 3.697 TEUR (Vj. 3.681) aktiviert. Zahlungen des bayerischen Wirtschaftsministeriums in Höhe von 102 TEUR (Vj. 265) wurden als erfolgsbezogene Zuwendungen mit den Forschungs- und Entwicklungskosten saldiert.

### 5.2.5 Finanzergebnis

Die Finanzerträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2016	2015
Finanzerträge aus der Veräußerung sonstiger Finanzinstrumente	5.730	–
Unrealisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	579	6.809
Realisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	805	1.684
Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	488	560
Finanzerträge im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	23	18
Zinserträge	670	203
Sonstige	64	16
<b>Gesamt</b>	<b>8.359</b>	<b>9.290</b>

Die Finanzerträge aus der Veräußerung sonstiger Finanzinstrumente resultieren im Wesentlichen aus dem Verkauf der im Rahmen der geplanten Akquisition von Haldex erworbenen Anteile an Haldex. Der Konzern hatte vor der Abgabe des Übernahmeangebots rund 3,6% der Haldex-Aktien erworben. Im Verlauf des vierten Quartals wurden diese Aktien vollständig über die Börse verkauft, da dieser Position keine strategische Bedeutung mehr beigemessen wurde.

Die unrealisierten Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden des Vorjahres beinhalten im Wesentlichen unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs.

Seit dem ersten Quartal 2016 wird der überwiegende Teil der Intercompany-Fremdwährungsdarlehen nunmehr als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb angesehen. Im Zuge der regionalen Neuausrichtung des Konzerns zum 01. Januar 2016 wurden die Intercompany-Fremdwährungsdarlehen hinsichtlich der geplanten Rückzahlungen neu bewertet. Vor dem Hintergrund der weiteren Marktentwicklung und der Verfolgung der Ziele der „Strategie 2020“ ist eine Rückzahlung dieser Darlehen auf absehbare Zeit weder geplant noch wird diese als wahrscheinlich beurteilt. Die Wechselkurseffekte aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs werden folglich im sonstigen Ergebnis ausgewiesen.

Die Finanzaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2016	2015
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen	–12.399 <sup>1</sup>	–8.996 <sup>1</sup>
Auflösung von Transaktionskosten	–	–468
Amortisation von Transaktionskosten	–920	–545
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	–1.239	–1.111
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	–6.157	–816
Sonstige	–1.138	–1.311
<b>Gesamt</b>	<b>–21.853</b>	<b>–13.247</b>

<sup>1</sup> Beinhaltet die nicht zahlungswirksame Aufzinsungskomponente für die Wandelschuldverschreibung in Höhe von 644 TEUR (Vj. 633).

Der Anstieg der Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen resultiert im Wesentlichen aus der Begebung eines Schuldscheindarlehens mit einem Volumen von 200 Mio. Euro im November 2015 sowie aus der Aufnahme neuer Darlehen mit einem Volumen von 50 Mio. Euro im Juni 2016.

Die Auflösung von Transaktionskosten des Vorjahres resultierte im Wesentlichen aus einer vorzeitigen Auflösung von kapitalisierten Transaktionskosten von insgesamt –468 TEUR aufgrund der im Oktober 2015 finalisierten Refinanzierung.

Die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von –920 TEUR (Vj. –545) stellt die nach der Effektivzinsmethode als Aufwand der Periode erfassten Vertragsabschlussgebühren dar.

Die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten resultieren zum einen aus der Ablösung von Fremdwährungsderivaten in Höhe von 5.131 TEUR. Diese wurden seinerzeit zur Absicherung der in SEK dotierten Kaufpreiszahlung abgeschlossen für den Fall einer erfolgreichen Akquisition von Haldex. Zum anderen resultieren die Aufwendungen aus einer geänderten Bilanzierung hinsichtlich 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. Im Vorjahr wurde der Zero-Floor-Cap als sog. eingebettetes Derivat separat von dem Schuldscheindarlehen bewertet und bilanziert. Aufgrund einer Klarstellung des IFRS IC bzgl. der Abspaltung von Zinsfloors aus variabel verzinslichen Basisverträgen in einem negativen Zinsumfeld in 2016 wurde auf eine separate Bewertung des Zero-Floor-Caps verzichtet. Gleichzeitig wurde in diesem Zusammenhang das Hedge Accounting bzgl. der Bilanzierung der Sicherungsbeziehung zwischen den variabel verzinslichen Schuldschein-Tranchen und Zinssicherungsgeschäften aufgrund

von Ineffektivität beendet. Die bislang im sonstigen Ergebnis erfassten Wertänderungen der Zinssicherungsgeschäfte wurden daher erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung recycelt.

Weitere Erläuterungen hierzu sind in den Anhangsangaben 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	2016	2015
Löhne und Gehälter	–159.773	–155.673
Sozialversicherungsbeiträge	–22.784	–20.961
Aufwendungen für Pensionen	–1.355	–1.079
Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	–1.382	–294
<b>Gesamt</b>	<b>–185.294</b>	<b>–178.007</b>

Die Sozialversicherungsbeiträge enthalten Aufwendungen aus beitragsorientierten Pensionsplänen in Höhe von 6.970 TEUR (Vj. 6.557).

### 5.2.7 Abschreibungen

Abschreibungen nach Funktionsbereichen:

TEUR	Abschreibungen auf Sachanlagen		Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		Gesamt	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
	Umsatzkosten	–11.424	–10.180	–783	–575	–12.207
Vertriebskosten	–1.143	–1.220	–3.023	–3.278	–4.166	–4.498
Allgemeine Verwaltungskosten	–1.441	–1.227	–2.775	–2.188	–4.216	–3.415
Forschungs- und Entwicklungskosten	–902	–922	–1.118	–2.151	–2.020	–3.073
<b>Gesamt</b>	<b>–14.910</b>	<b>–13.549</b>	<b>–7.699</b>	<b>–8.192</b>	<b>–22.609</b>	<b>–21.741</b>

Im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation entstandene Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf 5.343 TEUR (Vj. 6.465).

### 5.3 ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR	2016	2015
Tatsächliche Ertragsteuern	-18.041	-15.882
Latente Ertragsteuern	-3.453	-10.029
<b>Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern</b>	<b>-21.494</b>	<b>-25.911</b>

Die effektive Steuerquote für den Konzern für das zum 31. Dezember 2016 endende Geschäftsjahr beträgt 33,09% (Vj. 33,39%). Die nachfolgende Tabelle stellt die Überleitungsrechnung zwischen den ausgewiesenen und den erwarteten Ertragsteuern des Konzerns unter Verwendung des Konzernsteuersatzes von 30,20% (Vj. 30,90%) dar. Der Konzernsteuersatz ergibt sich aus der Gewichtung der Steuersätze der Regionen EMEA/Indien, Amerika und APAC/China mit dem Vorsteuerergebnis. Für die Region EMEA/Indien kam der deutsche Unternehmensteuersatz in Höhe von 27,22%, bestehend aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,83% (inklusive Solidaritätszuschlag) und Gewerbesteuer in Höhe von 11,37%, zur Anwendung. Der Steuersatz für die Region Amerika entspricht dem US-Steuersatz in Höhe von 37,00%, der sich aus einem Bundessteuersatz von 35,00% und einem Landessteuersatz von 2,00% zusammensetzt. Für die Region APAC/China kam der chinesische Unternehmenssteuersatz in Höhe von 25,00% zur Anwendung.

Die auf Basis des Konzernsteuersatzes von 30,20% erwarteten Ertragsteueraufwendungen (laufende und latente) weichen von den ausgewiesenen wie folgt ab:

TEUR	2016	2015
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>64.955</b>	<b>77.610</b>
Ertragsteuern auf Grundlage des Konzernsteuersatzes von 30,20% (Vj. 30,90%)	-19.616	-23.981
Nicht angesetzte Zinsvorträge	-	-1.867
Nicht angesetzte Verlustvorträge	-2.561	-1.096
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	806	1.114
Nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	-982	-381
Steuerfreie Erträge	907	-
Steuersatzunterschiede	-77	437
Periodenfremde Ertragsteuern	-38	55
Sonstiges	67	-192
<b>Ertragsteuern zum effektiven Ertragsteuersatz von 33,09% (Vj. 33,39%)</b>	<b>-21.494</b>	<b>-25.911</b>

Die latenten Ertragsteuern setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

TEUR	31.12.2016	31.12.2015
Vorräte	2.637	2.756
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	12.978	11.510
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	261	25
Sonstige Rückstellungen	2.629	2.256
Steuerlicher Verlustvortrag	3.710	2.904
Steuerlicher Zinsvortrag	18.231	22.351
Sonstige	5.274	6.462
<b>Latente Ertragsteueransprüche</b>	<b>45.720</b>	<b>48.264</b>
Immaterielle Vermögenswerte	-39.745	-35.828
Sachanlagen	-11.789	-11.397
Vorräte	-	-215
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-5.736	-5.319
Sonstige Vermögenswerte	-423	-578
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	-859	-993
Sonstige	-6.657	-6.636
<b>Latente Ertragsteuerschulden</b>	<b>-65.209</b>	<b>-60.966</b>

Zum Abschlussstichtag wurden latente Steueransprüche und -schulden in Höhe von 9.490 TEUR (Vj. 13.257) saldiert, bei denen die Voraussetzungen zur Verrechnung erfüllt waren. In der Bilanz sind somit latente Steueransprüche in Höhe von 36.230 TEUR (Vj. 35.007) sowie latente Steuerschulden in Höhe von 55.719 TEUR (Vj. 47.709) dargestellt.

Im Konzern existieren steuerliche Verlustvorträge von 55.284 TEUR (Vj. 41.319), 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 41.144 TEUR (Vj. 24.727) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die Nutzbarkeit der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge verfällt wie folgt:

TEUR		
	31.12.2016	31.12.2015
Unbestimmt	37.731	24.419
Innerhalb von 5 Jahren	3.413	308
<b>Gesamt</b>	<b>41.144</b>	<b>24.727</b>

Neben steuerlichen Verlustvorträgen existieren im Konzern Zinsvorträge von 70.253 TEUR (Vj. 84.141), 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 2016 wurden latente Ertragsteuern in Höhe von –622 TEUR (Vj. –417) im sonstigen Ergebnis erfasst.

Ferner wurden auf temporäre Differenzen in Höhe von 11,1 Mio. Euro (Vj. 61,0 Mio. Euro) im Zusammenhang mit Anteilen an Unternehmen keine latenten Steuern gebildet.



## 6. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

## 6.1 FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

TEUR								
	Kunden- beziehung	Technologie	Entwick- lungskosten	Marke	Servicenet	Lizenzen und Software	Immaterielle Vermögens- werte	Firmenwert
<b>Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten</b>								
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>106.629</b>	<b>21.652</b>	<b>7.706</b>	<b>33.220</b>	<b>3.495</b>	<b>28.083</b>	<b>200.785</b>	<b>79.585</b>
Zugänge	–	–	3.691	–	–	2.207	5.898	–
Abgänge	–	345	10	439	–	166	960	–
Umbuchungen	–	–7	–	–	–	–67	–74	–
Umrechnungsdifferenzen	4.595	690	–	1.333	–	699	7.317	3.666
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>111.224</b>	<b>21.990</b>	<b>11.387</b>	<b>34.114</b>	<b>3.495</b>	<b>30.756</b>	<b>212.966</b>	<b>83.251</b>
Zugänge zum Konsolidierungskreis	908	–	–	1.095	–	601	2.604	2.835
Zugänge	–	–	3.673	–	–	2.022	5.695	–
Abgänge	–	–	–	–	–	228	228	–
Umbuchungen	–	–	–	–	–	2.005	2.005	–
Umrechnungsdifferenzen	1.630	219	121	490	–	599	3.059	588
<b>Stand 31.12.2016</b>	<b>113.762</b>	<b>22.209</b>	<b>15.181</b>	<b>35.699</b>	<b>3.495</b>	<b>35.755</b>	<b>226.101</b>	<b>86.674</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>								
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>26.449</b>	<b>16.015</b>	<b>1.150</b>	<b>540</b>	<b>1.531</b>	<b>12.737</b>	<b>58.422</b>	<b>29.337</b>
Zugänge	3.054	1.948	515	100	175	2.400	8.192	–
Abgänge	–	208	–	–	–	151	359	–
Umrechnungsdifferenzen	1.077	330	–	8	–	–76	1.339	929
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>30.580</b>	<b>18.085</b>	<b>1.665</b>	<b>648</b>	<b>1.706</b>	<b>14.910</b>	<b>67.594</b>	<b>30.266</b>
Zugänge zum Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–	405	405	–
Zugänge	3.087	894	734	136	174	2.674	7.699	–
Abgänge	–	–	–	–	–	23	23	–
Umrechnungsdifferenzen	484	133	25	–4	–	268	906	349
<b>Stand 31.12.2016</b>	<b>34.151</b>	<b>19.112</b>	<b>2.424</b>	<b>780</b>	<b>1.880</b>	<b>18.234</b>	<b>76.581</b>	<b>30.615</b>
<b>Buchwert zum 31.12.2015</b>	<b>80.644</b>	<b>3.905</b>	<b>9.722</b>	<b>33.466</b>	<b>1.789</b>	<b>15.846</b>	<b>145.372</b>	<b>52.985</b>
<b>Buchwert zum 31.12.2016</b>	<b>79.611</b>	<b>3.097</b>	<b>12.757</b>	<b>34.919</b>	<b>1.615</b>	<b>17.521</b>	<b>149.520</b>	<b>56.059</b>

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

	2016		2015	
	Buchwert	Restnutzungs- dauer	Buchwert	Restnutzungs- dauer
		in Jahren		in Jahren
Kundenstamm „OEM“	28.387	30	29.358	31
Kundenstamm „5th-Wheel“	12.192	22	12.752	23
SAP-Applikation	10.710	6,5	12.067	7,5

### Werthaltigkeitstest für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Die Gruppe führt zum 01. 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 vor Steuern, die bei dem Wertminderungstest für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer herangezogen worden sind:

%	Abzinsungsfaktor vor Steuern
	2016
Amerika	12,46
EMEA/Indien	9,18
APAC/China	15,52

Im Zuge der regionalen Neuausrichtung des Konzerns wurden die Regionen „EMEA/Indien“, „Amerika“ und „APAC/China“ als zahlungsmittelgenerierende Einheiten definiert. Die Zuordnung der Buchwerte von Firmenwerten zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erfolgte auf Basis der Nutzung zukünftiger Synergien aus den zurückliegenden Unternehmenserwerben. Die Zuordnung der Marken „SAF“ und „Holland“ zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erfolgte auf Grundlage der überwiegenden geografischen Nutzung dieser Marken. Der Werthaltigkeitstest der Marke „SAF“ wurde auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit EMEA/Indien und der Werthaltigkeitstest der Marke „Holland“ auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Amerika durchgeführt. Die Buchwerte stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Amerika		EMEA/Indien		APAC/China		Gesamt	
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015
	Firmenwert	26.444	23.369	23.442	23.442	6.173	6.174	56.059
Marke	14.187	12.613	20.617	20.618	115	235	34.919	33.466

Neben den Marken „SAF“ und „HOLLAND“ besitzt der Konzern noch weitere Marken, die auf Basis der verfolgten Markenstrategie über die geplante Nutzungsdauer abgeschrieben werden.

Im Rahmen einer Sensitivitätsanalyse für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen wesentliche Geschäfts- oder Firmenwerte oder immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer zugeordnet worden sind, wurde ein Anstieg der durchschnittlichen Kapitalkosten (nach Steuern) um 100 Basispunkte oder ein Rückgang der zukünftigen Zahlungsströme (nach Steuern) um 10,0% oder eine Senkung der

langfristigen Wachstumsrate um 1,0% angenommen. Auf dieser Basis kommt SAF-HOLLAND zu der Feststellung, dass sich für keine der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ein Wertminderungsbedarf ergeben würde.

## 6.2 SACHANLAGEN

TEUR					
	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
<b>Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten</b>					
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>73.089</b>	<b>118.885</b>	<b>21.165</b>	<b>7.873</b>	<b>221.012</b>
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
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>79.870</b>	<b>137.278</b>	<b>22.251</b>	<b>3.632</b>	<b>243.031</b>
Zugänge zum Konsolidierungskreis	7.716	10.091	153	-	17.960
Zugänge	848	5.419	2.513	10.531	19.311
Abgänge	963	5.894	346	-	7.203
Umbuchungen	894	4.389	1.164	-7.977	-1.530
Umrechnungsdifferenzen	1.554	3.886	344	7	5.791
<b>Stand 31.12.2016</b>	<b>89.919</b>	<b>155.169</b>	<b>26.079</b>	<b>6.193</b>	<b>277.360</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>					
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>18.482</b>	<b>71.065</b>	<b>14.494</b>	-	<b>104.041</b>
Zugänge	2.733	8.527	2.289	-	13.549
Abgänge	2.259	3.982	978	-	7.219
Umrechnungsdifferenzen	806	3.829	275	-	4.910
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>19.762</b>	<b>79.439</b>	<b>16.080</b>	-	<b>115.281</b>
Zugänge zum Konsolidierungskreis	981	4.391	-	-	5.372
Zugänge	2.891	9.727	2.292	-	14.910
Abgänge	925	5.096	318	-	6.339
Umbuchungen	481	-11	5	-	475
Umrechnungsdifferenzen	535	2.557	306	-	3.398
<b>Stand 31.12.2016</b>	<b>23.725</b>	<b>91.007</b>	<b>18.365</b>	-	<b>133.097</b>
<b>Buchwert zum 31.12.2015</b>	<b>60.108</b>	<b>57.839</b>	<b>6.171</b>	<b>3.632</b>	<b>127.750</b>
<b>Buchwert zum 31.12.2016</b>	<b>66.194</b>	<b>64.162</b>	<b>7.714</b>	<b>6.193</b>	<b>144.263</b>

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2016 2.754 TEUR (Vj. 2.789). Während des Geschäftsjahres waren keine Zugänge von im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen (Vj. 22) zu verzeichnen. Die Abschreibungen des Geschäftsjahres beliefen sich auf 117 TEUR (Vj. 131). Der Barwert der Mindestleasingzahlungen betrug 1.587 TEUR (Vj. 1.974). Die nicht diskontierten Mindestleasingzahlungen beliefen sich auf 1.605 TEUR (2.153).

## 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
<b>Assoziierte Unternehmen</b>		
Castmetal FWI S.A.	Luxemburg	34,1
<b>Joint Ventures</b>		
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0

Einzelheiten zu dem assoziierten Unternehmen des Konzerns ist der folgenden 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	Castmetal FWI S.A.	
	31.12.2016	31.12.2015
Kurzfristige Vermögenswerte	46.713	40.704
Langfristige Vermögenswerte	9.261	9.707
Kurzfristige Schulden	-10.292	-10.760
Langfristige Schulden	-5.821	-2.536
Umsatzerlöse	34.022	42.193
Jahresüberschuss aus fortgeführten Geschäftsbereichen	6.169	7.455
Sonstiges Ergebnis	-11	22
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>6.158</b>	<b>7.477</b>
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	2.099	2.549
Fremde Anteilseigner	4.059	4.928

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

TEUR		
	31.12.2016	31.12.2015
Nettoreinvermögen des assoziierten Unternehmens	39.861	37.115
Beteiligungsquote des Konzerns	34,09%	34,09%
Sonstige Anpassungen	744	453
Buchwert der Konzernbeteiligung an der Castmetal FWI S.A.	14.333	13.106

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

Im abgelaufenen Geschäftsjahr und im Vorjahr wurde eine Dividende in Höhe von 943 TEUR von Castmetal FWI S.A. ausgeschüttet.

Finanzinformationen zu dem Joint Venture SAF-HOLLAND Nippon, Ltd. wird im Folgenden dargestellt:

TEUR		
	31.12.2016	31.12.2015
Anteil des Konzerns am Gewinn oder Verlust	37	-285
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	37	-285
Summe der Buchwerte der Konzernanteile an diesem Unternehmen	1.092	996

#### 6.4 SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR		
	31.12.2016	31.12.2015
Forderungen aus Finanzierungsleasing	886	1.000
Vorsteuererstattungsansprüche	1.201	844
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung	670	595
Vermögenswerte aus leistungsorientierten Verpflichtungen	68	279
Versicherungsprämien	96	129
Sonstiges	607	821
<b>Gesamt</b>	<b>3.528</b>	<b>3.668</b>

#### 6.5 VORRÄTE

TEUR		
	31.12.2016	31.12.2015
Rohmaterial	45.626	42.258
Unfertige Erzeugnisse	35.603	26.587
Fertige Erzeugnisse und Waren	40.819	41.657
Unterwegs befindliche Waren	8.940	7.506
<b>Gesamt</b>	<b>130.988</b>	<b>118.008</b>

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 2.416 TEUR (Vj. 2.336) 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
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>5.859</b>
Aufwandswirksame Zuführung	2.412
Inanspruchnahme	1.993
Auflösung	76
Umrechnungsdifferenzen	8
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>6.210</b>
Aufwandswirksame Zuführung	2.416
Inanspruchnahme	1.023
Auflösung	–
Umrechnungsdifferenzen	316
<b>Stand 31.12.2016</b>	<b>7.919</b>

## 6.6 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

TEUR		Davon: zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeiträumen überfällig							
	Buchwert	Davon: zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	Davon: zum Abschlussstichtag wertgemindert	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 31.12.2016	116.666	71.871	3.624	20.432	7.392	3.022	2.067	4.438	3.820
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

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

TEUR	
	Wertberichtigungskonto
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>3.953</b>
Aufwandswirksame Zuführung	2.240
Inanspruchnahme	1.865
Umrechnungsdifferenzen	–125
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>4.203</b>
Aufwandswirksame Zuführung	2.088
Inanspruchnahme	1.106
Auflösung	46
Umrechnungsdifferenzen	102
<b>Stand 31.12.2016</b>	<b>5.241</b>



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 26.359 TEUR (Vj. 25.573) 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	31.12.2016	31.12.2015
Umsatzsteuerforderungen	3.928	2.552
Rechnungsabgrenzungsposten	1.636	1.712
Versicherungsprämien	313	430
Debitorische Kreditoren	1.488	192
Deposit im Rahmen von Factoring	1.409	330
Sonstiges	4.649	3.063
<b>Gesamt</b>	<b>13.423</b>	<b>8.279</b>

## 6.8 SONSTIGE KURZFRISTIGE GELDANLAGEN

Die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen des Vorjahres resultieren aus der kurzfristigen Finanzmitteldisposition infolge der Schuldscheindarlehenemission im November 2015. Zum 31. Dezember 2016 erfolgte keine Anlage von finanziellen Mitteln.

## 6.9 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	31.12.2016	31.12.2015
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	344.154	145.742
Kurzfristige Einlagen	414	6
<b>Gesamt</b>	<b>344.568</b>	<b>145.748</b>

## 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

Die Genehmigten Kapitalien setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

Satzung	Beschlussdatum/ Befristung	Euro/Anzahl	Kapitalerhöhung gegen	Bezugsrecht aus- geschlossen/ Durchführung der Kapitalerhöhung
§ 5.3.4 i.V.m. § 5.3.6	04. 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	04. 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 Wandel- schuldverschreibung aus 2014	Kapitalerhöhung wird durchgeführt, wenn Gläubiger der Wandel- schuldverschreibung von ihrem Umtauschrecht Gebrauch machen

**Kapitalrücklage**

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2016 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. Aus steuerlichen Überlegungen wurden 284 TEUR in die sonstige Rücklage eingestellt. Zum 31. Dezember 2016 beträgt die sonstige Rücklage 720 TEUR (Vj. 436).

**Bilanzgewinn**

Der Bilanzgewinn beinhaltet das auf die Anteilseigner der SAF-HOLLAND S.A. entfallende Periodenergebnis in Höhe von 44.234 TEUR (Vj. 51.627).

Für das Geschäftsjahr 2016 wird eine Dividendenzahlung in Höhe von 0,44 Euro je Aktie vorgeschlagen, was einer Ausschüttungssumme – bezogen auf die 45.361.112 Aktien – von 19.959 TEUR entspricht. Damit beträgt die Ausschüttungsquote 46,4% des verfügbaren Nettoergebnisses und hat die angestrebte Bandbreite erreicht. Das verfügbare Nettoergebnis wird in diesem Zusammenhang definiert als das Konzernperiodenergebnis abzüglich unrealisierter Kursgewinne auf Konzernbeziehungen und hierauf entfallender fiktiver Ertragsteuern. Im Vorjahr wurde eine Dividende von 0,40 Euro je Aktie gezahlt. Die Ausschüttungssumme belief sich auf 18.144 TEUR.

Ferner reduzierte sich der Bilanzgewinn durch die im Rahmen des Erwerbs der KLL Equipamentos para Transporte Ltda. eingeräumte Put-Option um 17.089 TEUR. Die Option wurde zum Zeitpunkt der Gewährung erfolgsneutral erfasst. Wertänderungen der Option, die im Zuge der Folgebewertung erfolgen, werden erfolgswirksam berücksichtigt.

**Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen**

TEUR	Vor Steuern		Steuerertrag/-aufwand		Nach Steuern	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
	Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	1.303	2.937	-698	-341	605
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	5.277	-774	-	-	5.277	-774
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	-274	274	76	-76	-198	198
<b>Gesamt</b>	<b>6.306</b>	<b>2.437</b>	<b>-622</b>	<b>-417</b>	<b>5.684</b>	<b>2.020</b>

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe beträgt 3.966 TEUR (Vj. -1.311).

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

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne beläuft sich nach Steuern auf insgesamt -17.949 TEUR (Vj. -18.554).

Die Zielliquidität des Konzerns liegt bei einem Zahlungsmittelbestand in Höhe von 7 Mio. Euro. Die um die überschüssige Liquidität adjustierte Eigenkapitalquote beträgt 45,1% (Vj. 45,3%).

**6.11 PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN**

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

Aufgrund einer Betriebsvereinbarung vom 01. 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 Insolvenzsicherung der Ansprüche zugunsten der Mitarbeiter nicht um Planvermögen handelt, ist der Aktivwert der Rückdeckungsversicherung in Übereinstimmung mit IAS 19 in Höhe von 670 TEUR (Vj. 595) in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

Die Entwicklung des Aktivwertes aus der Rückdeckungsversicherung stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
	2016
<b>Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung zu Beginn der Periode</b>	<b>595</b>
Zuführung zur Unterstützungskasse	83
Versicherungserstattungen	-11
Zinsertrag	3
<b>Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung zum Ende der Periode</b>	<b>670</b>

In Deutschland bestehen keinerlei rechtliche oder regulatorische Mindestdotierungsverpflichtungen.

SAF-HOLLAND Inc. unterhält drei Pensionspläne, die für Neueintritte geschlossen sind. 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. Die Aufsicht über die Kapitalanlage des Planvermögens wurde an einen Anlagenausschuss delegiert. Das Planvermögen wird von einem Treuhänder verwaltet. Der Treuhänder, der für die Verwaltung der Vermögenswerte verantwortlich ist, handelt nach Vorgaben des Anlagenausschusses. Die Pensionspläne richten sich nach den Finanzierungsanforderungen des Employee Retirement Income Security Act of 1974 (US-Betriebsrentengesetz) in der jeweils gültigen Fassung. Für leistungsorientierte Pläne sehen die Vorschriften ein Mindestfinanzierungsniveau von 80 % vor, um Leistungsbeschränkungen zu vermeiden.

In Kanada unterhält SAF-HOLLAND Canada Ltd. drei Pensionspläne, wovon lediglich ein Plan noch für Neueintritte offen ist. Die restlichen Pläne befinden sich im Prozess der Liquidation, wobei die Genehmigung der Regulierungsbehörden noch ausstehend ist. Nach den gesetzlichen Regelungen des Ontario

Pension Benefits Act sowie den gesetzlichen Regelungen der kanadischen Steuerbehörde (Canada Revenue Agency) besteht für Pensionspläne eine Mindestdotierungsvorschrift, die nicht voll ausfinanziert sind und auch in absehbarer Zeit nicht ausfinanziert sein werden.

Die Entwicklung der leistungsorientierten Pläne zum 31. Dezember stellt sich wie folgt dar:

TEUR	Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO) (I)		Beizulegender Zeitwert des Planvermögens (II)		Auswirkungen der Vermögensobergrenze (III)		Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen (I – II + III)	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
	<b>Stand zu Beginn des Geschäftsjahres</b>	<b>103.606</b>	<b>100.896</b>	<b>66.694</b>	<b>63.782</b>	<b>145</b>	<b>182</b>	<b>37.057</b>
Laufende Dienstzeitaufwendungen	1.076	1.079	–	–	–	–	1.076	1.079
Nachzuerrechnende Dienstzeitaufwendungen	279	–	–	–	–	–	279	–
Zinsaufwendungen	3.858	3.684	–	–	6	7	3.864	3.691
Zinserträge	–	–	2.648	2.588	–	–	–2.648	–2.588
<b>In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Aufwendungen und Erträge für leistungsorientierte Pläne</b>	<b>5.213</b>	<b>4.763</b>	<b>2.648</b>	<b>2.588</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>2.571</b>	<b>2.182</b>
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	581	–4.617	1.722	–1.680	–	–	–1.141	–2.937
Auswirkungen der Vermögensobergrenze	–	–	–	–	–162	–31	–162	–31
<b>In der Konzern-Gesamt- ergebnisrechnung erfasste Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen</b>	<b>581</b>	<b>–4.617</b>	<b>1.722</b>	<b>–1.680</b>	<b>–162</b>	<b>–31</b>	<b>–1.303</b>	<b>–2.968</b>
Arbeitgeberbeiträge	–	–	489	1.412	–	–	–489	–1.412
Gezahlte Leistungen	–4.600	–4.519	–4.203	–3.804	–	–	–397	–715
Fremdwährungs- umrechnungseffekte	3.647	7.083	2.772	4.396	11	–12	886	2.675
<b>Sonstige Überleitungs- positionen</b>	<b>–953</b>	<b>2.564</b>	<b>–942</b>	<b>2.004</b>	<b>11</b>	<b>–12</b>	<b>–</b>	<b>548</b>
<b>Stand zum Ende des Geschäftsjahres</b>	<b>108.447</b>	<b>103.606</b>	<b>70.122</b>	<b>66.694</b>	<b>–</b>	<b>145</b>	<b>38.325</b>	<b>37.057</b>
darin:								
Deutschland	14.827	13.971	11	10	–	–	14.816	13.961
USA	66.464	64.417	53.012	51.317	–	–	13.452	13.100
Kanada	17.031	14.943	17.099	15.367	–	145	–68	–279
Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	10.125	10.275	–	–	–	–	10.125	10.275
<b>Tatsächliche Erträge aus Planvermögen</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>4.371</b>	<b>907</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>

Der Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen in Höhe von 38.325 TEUR (Vj. 37.057) setzte sich aus einer Nettoverbindlichkeit von 38.393 TEUR (Vj. 37.336) und einem Nettovermögenswert von 68 TEUR (Vj. 279) zusammen. Es ergaben sich Nettozinsaufwendungen in Höhe von 1.216 TEUR (Vj. 1.093).

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

	2016		2015	
	%	TEUR	%	TEUR
Aktien	57,29	40.173	59,25	39.517
Anleihen	30,35	21.284	28,00	18.672
Geld- und Kapitalmarkt	6,69	4.689	7,75	5.171
Immobilien	2,61	1.830	4,75	3.169
Versicherungen	3,06	2.146	0,25	165
<b>Gesamt</b>	<b>100,00</b>	<b>70.122</b>	<b>100,00</b>	<b>66.694</b>

Die Investitionen für die Pensionsfonds werden über ein diversifiziertes Portfolio hoch liquider institutioneller Investmentfonds, wie es im Investment Advisors Act von 1940 geregelt ist, verwaltet. Das Portfolio ist in verschiedene Anlageklassen investiert. Investiert wird unter anderem in US sowie in globale Aktien, US und globale festverzinsliche Anlagen sowie in Immobilien.

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

TEUR	31.12.2016	31.12.2015
<b>Leistungsorientierte Verpflichtung</b>	<b>108.447</b>	<b>103.606</b>
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-70.122	-66.694
<b>Unterdeckung</b>	<b>38.325</b>	<b>36.912</b>
Erfahrungsbedingte Verluste (+)/ Gewinne (-) der leistungsorientierten Verpflichtung	-1.034	60
Erfahrungsbedingte Verluste (+)/ Gewinne (-) des Planvermögens	-1.723	1.680
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-) aus Änderungen in demografischen Annahmen	-1.382	-1.605
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-) aus Änderungen in finanziellen Annahmen	2.836	-3.072



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		Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
	Abzinsungsfaktor	1,90	2,20	3,94	4,13	3,85	4,00	3,76
Gehaltstrend	0,00/2,00 <sup>1</sup>	0,00/2,00 <sup>1</sup>	3,50	3,50	— <sup>3</sup>	— <sup>3</sup>	n. a.	n. a.
Rententrend	2,00	2,00	— <sup>2</sup>	— <sup>2</sup>	— <sup>3</sup>	— <sup>3</sup>	n. a.	n. a.
Fluktuationsrate	4,60	4,60	2,88	2,88	—	—	Sarason T5	Sarason T5

<sup>1</sup> 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, sodass keine zusätzlichen Beiträge erdient werden können. Der Gehaltstrend für die Pensionsverpflichtungen der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH wurde mit 2,00% angesetzt.

<sup>2</sup> 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.

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

Die angewendeten Sterbetafeln waren:

Deutschland	Heubeck Richttafeln 2005G
USA	Sterbetafel RP-2014 mit generationsabhängiger projektiver Skala MP-2016
Kanada	Sterbetafel RP-2014Priv mit generationsabhängiger projektiver Skala CPM-B

Inflation der Kosten für medizinische Versorgungsleistungen:

	2016	2015
Anfänglicher Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen für das nächste Jahr)	7,00	7,25
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	2016		2015	
	Anstieg	Rückgang	Anstieg	Rückgang
Auswirkung auf den gesamten laufenden Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	94	–80	91	–77
Effekt auf die leistungsorientierte Verpflichtung	950	–829	987	–860

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	2016			
	Deutschland	USA	Kanada	Gesamt
Erhöhung des Diskontierungszinssatzes +0,75 Prozentpunkte	-1.756	-5.396	-2.006	-9.157
Verringerung des Diskontierungszinssatzes -0,75 Prozentpunkte	2.160	6.267	2.260	10.687

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

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

TEUR	2016				
	2017	2018–2021	2022–2026	2027 ff.	Gesamt
Deutschland	435	1.876	2.582	15.417	20.310
USA	4.350	18.274	23.805	82.198	128.627
Kanada	3.977	2.343	4.079	29.495	39.894
<b>Gesamt</b>	<b>8.762</b>	<b>22.493</b>	<b>30.466</b>	<b>127.110</b>	<b>188.831</b>

TEUR	2015				
	2016	2017–2020	2021–2025	2026 ff.	Gesamt
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
<b>Gesamt</b>	<b>5.012</b>	<b>21.450</b>	<b>29.402</b>	<b>134.172</b>	<b>190.036</b>

Im Folgenden wird die gewichtete durchschnittliche Duration der Pensionspläne dargestellt:

	Deutschland	USA	Kanada
Gewichtete durchschnittliche Laufzeit zum 31.12.2016	18	12	17
Gewichtete durchschnittliche Laufzeit zum 31.12.2015	18	12	17

Die für das Geschäftsjahr 2017 erwarteten Arbeitgeberbeiträge zu den leistungsorientierten Plänen betragen 673 TEUR.

## 6.12 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Nachfolgend sind die wesentlichen Rückstellungsinhalte und deren Entwicklung aufgeführt:

TEUR								
	Garantien und Gewähr- leistungen	Altersteilzeit	Umwelt- abgaben	Berufsun- fähigkeits- und Kranken- versiche- rungs- leistungen	Restruk- turierung	Wertsteige- rungsrechte	Sonstige	Gesamt
<b>Stand 01.01.2016</b>	<b>5.295</b>	<b>596</b>	<b>586</b>	<b>1.714</b>	<b>773</b>	<b>4.270</b>	<b>2.010</b>	<b>15.244</b>
Zuführung	7.070	93	–	140	252	1.494	937	9.581
Inanspruchnahme	4.470	–	39	1	679	854	1.747	7.385
Auflösung	53	135	337	–	139	–	323	987
Zinseffekt aus der Bewertung	7	–	–	–	–	31	–	38
Umrechnungsdifferenzen	107	–	7	68	18	75	24	299
<b>Stand 31.12.2016</b>	<b>7.956</b>	<b>554</b>	<b>217</b>	<b>1.921</b>	<b>225</b>	<b>5.016</b>	<b>901</b>	<b>16.790</b>
<b>Davon 2016</b>								
Kurzfristig	5.442	323	39	497	225	2.639	753	9.918
Langfristig	2.514	231	178	1.424	–	2.377	148	6.872
<b>Davon 2015</b>								
Kurzfristig	2.978	297	160	458	773	854	1.682	7.202
Langfristig	2.317	299	426	1.256	–	3.416	328	8.042

### 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**

Die Rückstellungen enthalten hauptsächlich Personalkosten für Abfindungszahlungen.

**Anteilsbasierte Vergütung****Performance Share Unit Plan (PSU-Plan)**

Im Rahmen des PSU-Plans können Mitglieder des Management Boards 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.

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 Unternehmensper-

formance als auch die Aktienkursentwicklung und sieht eine Performanceperiode von vier Jahren vor.

Die Teilnehmer erhalten zu Beginn der Performanceperiode virtuelle Share Units. Die Anzahl der Share Units zu Beginn der Performanceperiode ergibt sich aus der Division des vom Board of Directors jährlich festgesetzten Dotierungswertes durch den durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate des Jahres, das der Dotierung vorangeht. Nach Ablauf der Performanceperiode wird die dotierte Anzahl der Share Units durch Multiplikation mit einem 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 610.916 und stellt sich wie folgt dar:

	Performance Share Unit Plan				
	2013–2016	2014–2015	2014–2017	2015–2018	2016–2019
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Share Units	284.463	73.478	142.966	136.479	–
In der Berichtsperiode gewährte Share Units	–	–	20.623	30.380	151.862
In der Berichtsperiode verwirkte Share Units	55.296	–	32.151	37.797	30.613
In der Berichtsperiode ausgeübte Share Units	–	73.478	–	–	–
In der Berichtsperiode verfallene Share Units	–	–	–	–	–
<b>Zum Ende der Berichtsperiode ausstehende Share Units</b>	<b>229.167</b>	<b>–</b>	<b>131.438</b>	<b>129.062</b>	<b>121.249</b>
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbar Share Units	–	–	–	–	–

TEUR

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:

	Performance Share Unit Plan			
	2013–2016	2014–2017	2015–2018	2016–2019
Erwartete Restlaufzeit (in Jahren)	0,00	1,00	2,00	3,00
Aktienkurs zum Bewertungszeitpunkt (Euro)	13,64	13,64	13,64	13,64
Erwartete Volatilität	n. a.	34,17 %	33,97 %	31,78 %
Risikoloser Zinssatz	–0,85 %	–0,86 %	–0,80 %	–0,72 %
Dividendenrendite	3,00 %	3,00 %	3,00 %	3,00 %

Für weiterführende Informationen bzgl. der Bewertungsparameter wird auf Anhangsangabe 2.2 verwiesen.

verteilt. Zum 31. Dezember 2016 beträgt die Rückstellung für diese Performance-Pläne 5,0 Mio. Euro (Vj. 4,3 Mio. Euro). Der Periodenaufwand in Höhe von 1,5 Mio. Euro (Vj. 2,2 Mio. Euro) ist in der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung den jeweiligen Funktionsbereichen zugeordnet worden.

Der beizulegende Zeitwert wird über die Vertragslaufzeit erfolgswirksam unter Erfassung einer korrespondierenden Schuld

### 6.13 VERZINSLICHE DARLEHEN UND ANLEIHEN

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015
	Verzinsliche Bankdarlehen	10.639	9.305	–	–	10.639
Wandelschuldverschreibung	97.743	97.069	–	–	97.743	97.069
Anleihe	75.000	75.000	–	–	75.000	75.000
Schuldscheindarlehen	200.000	200.000	–	–	200.000	200.000
Finanzierungskosten	–1.668	–2.249	–722	–540	–2.390	–2.789
Zinsverbindlichkeiten	–	–	4.217	4.209	4.217	4.209
Sonstige Darlehen	53.885	151	2.572	248	56.457	399
<b>Gesamt</b>	<b>435.599</b>	<b>379.276</b>	<b>6.067</b>	<b>3.917</b>	<b>441.666</b>	<b>383.193</b>

Mit Vertrag vom 13. Juni 2016 wurden Darlehen mit einem Volumen von insgesamt 50 Mio. Euro aufgenommen. Die Darlehen haben eine Laufzeit von 10 Jahren und werden mit 2,75% verzinst.

35 Mio. US-Dollar –, die in verschiedenen Währungen in Anspruch genommen werden kann. Ferner wurde im Vorjahr 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.

Im Vorjahr 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 Oktober 2022 gewährleistet. Die abgeschlossene Kreditvereinbarung beinhaltet eine revolvingende Kreditlinie über circa 150 Mio. Euro – aufgeteilt in 120 Mio. Euro und



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:

31.12.2016					
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	Gesamtliquidität
Facility A	5.731	120.000	–	–	114.269
Facility B	44	33.221	–	–	33.177
Sonstige Kreditlinie	4.864	5.465 <sup>1</sup>	344.568	–	345.169
<b>Gesamt</b>	<b>10.639</b>	<b>158.686</b>	<b>344.568</b>	<b>–</b>	<b>492.615</b>

<sup>1</sup> Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

31.12.2015					
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	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 <sup>1</sup>	145.748	115.000	263.057
<b>Gesamt</b>	<b>9.304</b>	<b>157.736</b>	<b>145.748</b>	<b>115.000</b>	<b>409.180</b>

<sup>1</sup> Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

Die Berechnung der Gesamtliquidität des Vorjahres erfolgte unter Berücksichtigung der sonstigen kurzfristigen Geldanlagen. Die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen waren hochgradig liquide und waren ökonomisch betrachtet als Zahlungsmitteläquivalente anzusehen. Den Bilanzierungsregeln folgend wurden diese allerdings getrennt vom Zahlungsmittelbestand ausgewiesen.

#### 6.14 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 106.714 TEUR (Vj. 89.940) sind unverzinslich und werden gewöhnlich innerhalb von zwei bis sechs Monaten ausgeglichen.

#### 6.15 SONSTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten resultieren im Wesentlichen aus der Bewertung der Put-Option für den Erwerb der ausstehenden Anteile der KLL Equipamentos para Transporte Ltda. Diese beträgt zum Stichtag 18.238 TEUR.

#### 6.16 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

	Kurzfristig		Langfristig	
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015
Verbindlichkeiten aus Gehältern und Sozialabgaben	12.368	12.165	–	–
Sonstige Steuern	4.655	4.891	–	–
Jubiläumsverpflichtungen	277	206	573	613
Sonstiges	5.465	5.575	42	225
<b>Gesamt</b>	<b>22.765</b>	<b>22.837</b>	<b>615</b>	<b>838</b>

## 7. SONSTIGE ANGABEN

### 7.1 FINANZINSTRUMENTE UND FINANZRISIKOMANAGEMENT

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

31.12.2016							
	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39		Wertansatz Bilanz nach IAS 17		Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	Fair Value	
<b>Aktiva</b>							
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	LaR	344.568	344.568	–	–	–	344.568
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	116.666	116.666	–	–	–	116.666
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	368	–	–	368	–	368
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	LaR	1.850	1.850	–	–	–	1.850
<b>Passiva</b>							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	106.714	106.714	–	–	–	106.714
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	FLAC	441.666	441.666	–	–	–	475.336
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n. a.	1.587	–	–	–	1.587	1.587
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	18.238	18.238	–	–	–	18.238
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	972	–	–	972	–	972
<b>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39</b>							
Kredite und Forderungen	LaR	463.084	463.084	–	–	–	463.084
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	566.618	566.618	–	–	–	600.288
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	FAHfT	368	–	–	368	–	368
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	972	–	–	972	–	972

TEUR							
							31.12.2015
	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam		
<b>Aktiva</b>							
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	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	FAHfT	839	–	–	839	–	839
Derivate mit Hedge-Beziehung	FAHfT	274	–	274	–	–	274
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	LaR	3.334	3.334	–	–	–	3.334
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	LaR	115.000	115.000	–	–	–	115.000
<b>Passiva</b>							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen							
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	FLAC	89.940	89.940	–	–	–	89.940
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n. a.	1.974	–	–	–	1.974	1.974
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	885	–	–	885	–	885
<b>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39</b>							
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	FAHfT	1.113	–	274	839	–	1.113
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	885	–	–	885	–	885

Die folgende Tabelle zeigt eine Zuordnung der zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Ver-

bindlichkeiten zu den drei Hierarchiestufen von beizulegenden Zeitwerten:

	31.12.2016			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Anleihen	79.729	–	–	79.729
Wandelschuldverschreibung	–	121.893	–	121.893
Schuldscheindarlehen	–	199.763	–	199.763
Verzinsliche Darlehen	–	73.950	–	73.950
Put-Option für die restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda.	–	–	18.238	18.238
Derivative finanzielle Vermögenswerte	–	368	–	368
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	972	–	972

	31.12.2015			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Anleihen	200.707	–	–	200.707
Schuldscheindarlehen	–	198.970	–	198.970
Verzinsliche Darlehen	–	13.627	–	13.627
Derivative finanzielle Vermögenswerte	–	1.113	–	1.113
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	885	–	885

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 Schuldscheindarlehens und der Wandelschuldverschreibung 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 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 2016 wurden ausschließlich Derivate in Höhe von –604 TEUR (Vj. 228) sowie die sonstige finanzielle

Verbindlichkeit aus der Bewertung der Put-Option für den Erwerb der restlichen 42,5% der Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda. in Höhe von 18.238 TEUR zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Der beizulegende Zeitwert der sonstigen Verbindlichkeit aus der Bewertung der Put-Option für die restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda. wird auf Basis prognostizierter Ergebnisgrößen ermittelt. Da diese Informationen nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren, wird die Put-Option der Stufe 3 zugeordnet.

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und des Schuldscheindarlehens 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. Auf Grund des Fehlens eines aktiven Marktes im Sinne des IFRS 7 wird die Wandelschuldverschreibung ebenfalls der Stufe 2 zugeordnet. Der beizulegende Zeitwert der börsennotierten Anleihe basiert auf Preisnotierungen zum Abschlussstichtag (Stufe 1). Die Stufen der Fair-Value-Hierarchie sind im Folgenden beschrieben:

- Stufe 1: notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten an aktiven Märkten, Stufe 3: Informationen für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.
- Stufe 2: andere Informationen als notierte Marktpreise, die direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachtbar sind, und Die Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

TEUR							31.12.2016
	Aus der Folgebewertung					Nettoergebnis	
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Zum Fair Value	Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung		
Kredite und Forderungen	486	–	–	–	–2.042	–1.556	
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	–	5.730	–226	–	–	5.504	
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	–13.319	–	–	567	–	–12.752	
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	–	–5.131	–1.110	–	–	–6.241	
<b>Gesamt</b>	<b>–12.833</b>	<b>599</b>	<b>–1.336</b>	<b>567</b>	<b>–2.042</b>	<b>–15.045</b>	

TEUR							31.12.2015
	Aus der Folgebewertung					Nettoergebnis	
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	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	
<b>Gesamt</b>	<b>–9.526</b>	<b>–468</b>	<b>417</b>	<b>7.520</b>	<b>–2.240</b>	<b>–4.297</b>	

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

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

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

31.12.2016				
	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	441.666	6.067	326.272	109.327
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.587	1.587	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	106.714	106.714	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	18.238	–	18.238	–
Derivate ohne Hedge-Beziehung	972	972	–	–
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>569.177</b>	<b>115.340</b>	<b>344.510</b>	<b>109.327</b>

31.12.2015				
	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	383.193	3.917	319.776	59.500
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.974	465	1.509	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	89.940	89.940	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate ohne Hedge-Beziehung	885	885	–	–
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>475.992</b>	<b>95.207</b>	<b>321.285</b>	<b>59.500</b>

Aus den nachfolgenden Tabellen sind die vertraglich vereinbarten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der originären

finanziellen Verbindlichkeiten sowie der derivativen Finanzinstrumente mit negativem beizulegendem Zeitwert ersichtlich:

	31.12.2016								
	Cashflows 2017			Cashflows 2018			Cashflows 2019–2026		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	-8.367	-2.513	-2.572	-4.659	-2.513	-75.000	-13.354	-10.891	-304.604
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-18	-	-1.587	-	-	-	-	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	-972	-	-	-	-	-	-	-	-

	31.12.2015								
	Cashflows 2016			Cashflows 2017			Cashflows 2018–2025		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	-6.992	-2.513	-248	-6.842	-2.513	-151	-9.528	-14.533	-309.355
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-90	-	-465	-63	-	-431	-26	-	-1.078
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	-885	-	-	-	-	-	-	-	-

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 Schuldscheindarlehens im November 2015 wurden in Übereinstimmung mit der Risikostrategie des Konzerns Zinssicherungsgeschäfte mit einem Nominalvolumen von 72,0 Mio. Euro zur Absicherung der verzinslichen Tranchen des Schuldscheindarlehens abgeschlossen.

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 2016 um 100 Basispunkte niedriger (höher) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um 401 TEUR (Vj. 388) 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 1.571 TEUR. Davon wurden 992 TEUR ins sonstige Ergebnis (OCI) umgegliedert, da es sich um Translationseffekte aus der Bewertung der Intercompany-Fremdwährungsdarlehen handelt, welche als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb angesehen werden und dementsprechend erfolgsneutral behandelt werden.

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
2016	5 %	2.840	3.488
	-5 %	-2.840	-3.488
2015	5 %	2.545	2.746
	-5 %	-2.545	-2.746

## 7.2 ERGEBNIS JE AKTIE

		2016	2015
Periodenergebnis	TEUR	44.234	51.627
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien	Tausend	45.361	45.361
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,98	1,14
Verwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,85	0,99

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.

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 0,13 Euro (Vj. 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 2016	Für die Berechnung herangezogene verwässernde Finanz- instrumente 2016
<b>Periodenergebnis</b>		
Zähler für unverwässertes Ergebnis je Aktie (Ergebnisanteil der Muttergesellschaft)	44.234	44.234
Erhöhung um die ergebniswirksamen Effekte aus der Wandelschuldverschreibung	1.198	1.198
<b>Zähler für verwässertes Ergebnis</b>	<b>45.432</b>	<b>45.432</b>
<b>Anzahl der Aktien</b>		
Nenner für unverwässertes Ergebnis je Aktie (gewichteter Durchschnitt der Anzahl in Aktien)	45.361	45.361
Wandelschuldverschreibung	8.177	8.177
<b>Nenner für potenziell verwässertes Ergebnis je Aktie</b>	<b>53.538</b>	
<b>Davon für Verwässerung heranzuziehen (bereinigter gewichteter Durchschnitt)</b>		<b>53.538</b>
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)</b>		<b>0,98</b>
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)</b>		<b>0,85</b>

TEUR	Potenziell verwässernde Finanzinstrumente insgesamt 2015	Für die Berechnung herangezogene verwässernde Finanz- instrumente 2015
<b>Periodenergebnis</b>		
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
<b>Zähler für verwässertes Ergebnis</b>	<b>52.817</b>	<b>52.817</b>
<b>Anzahl der Aktien</b>		
Nenner für unverwässertes Ergebnis je Aktie (gewichteter Durchschnitt der Anzahl in Aktien)	45.361	45.361
Wandelschuldverschreibung	8.108	8.108
<b>Nenner für potenziell verwässertes Ergebnis je Aktie</b>	<b>53.469</b>	
<b>Davon für Verwässerung heranzuziehen (bereinigter gewichteter Durchschnitt)</b>		<b>53.469</b>
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)</b>		<b>1,14</b>
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)</b>		<b>0,99</b>

Die Berechnung der in der Kalkulation des verwässerten Ergebnisses je Aktie einbezogenen potentiell verwässernd wirkenden Aktien ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

	Nennwert (Euro)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
01.01.2016 bis 28.04.2016	0,01	8.110.892	118	957.085.256
29.04.2016 bis 31.12.2016	0,01	8.208.631	242	1.986.488.605
<b>Gesamt</b>			<b>360</b>	<b>2.943.573.861</b>
<b>Durchschnitt</b>		<b>8.176.594</b>		

	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
<b>Gesamt</b>			<b>360</b>	<b>2.919.004.551</b>
<b>Durchschnitt</b>		<b>8.108.346</b>		

### 7.3 KAPITALFLUSSRECHNUNG

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

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

### 7.4 SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

#### Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen

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

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

TEUR	31.12.2016	31.12.2015
Innerhalb 1 Jahres	4.175	4.747
Zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	7.989	11.028
Über 5 Jahre	2.907	6.347
<b>Gesamt</b>	<b>15.071</b>	<b>22.122</b>
Operating-Leasing-Zahlungen im Geschäftsjahr	8.315	8.415



**Verpflichtungen aus Finanzierungs-Leasing-Verhältnissen**

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	31.12.2016		31.12.2015	
	Leasingzahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen	Leasingzahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen
Bis zu 1 Jahr	1.605	1.587	555	465
Länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	–	–	1.598	1.509
Mehr als 5 Jahre	–	–	–	–
<b>Gesamt</b>	<b>1.605</b>	<b>1.587</b>	<b>2.153</b>	<b>1.974</b>

**7.5 EVENTUALVERBINDLICHKEITEN****Rechtsstreitigkeiten**

Im Berichtsjahr und am Bilanzstichtag bestanden keine wesentlichen Rechtsstreitigkeiten, die potentiell 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
KLL Equipamentos para Transporte Ltda. (KLL)	Brasilien	57,5
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 Gemeinschaftsunternehmen	Firmensitz	%-Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0
Castmetal FWI S.A.	Luxemburg	34,1

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

#### Management Board

Detlef Borghardt	Chief Executive Officer (CEO) & President Region APAC/China
Wilfried Trepels	Chief Financial Officer (CFO) (bis 31.12.2016)
Mike Kamsickas	Chief Operating Officer (COO) (bis 03.05.2016)
Arne Jörn	Chief Operating Officer (COO) (seit 17.10.2016)
Steffen Schewerda	President Region Amerika
Alexander Geis	President Region EMEA/Indien
Guoxin Mao	President China (seit 09.08.2016)

#### Board of Directors

Bernhard Schneider	Vorsitzender des Board of Directors
Martina Merz	Stellvertretende Vorsitzende 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
Sam Martin	Mitglied des Board of Directors

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

Zum 31. Dezember 2016 hielten Mitglieder des Management Boards direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 5 TEUR (Vj. 6) sowie Mitglieder des Board of Directors direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 1 TEUR (Vj. 1).

Ferner sind zum Bilanzstichtag für die an Mitglieder des Management Boards gewährten Wertsteigerungsrechte 2.827 TEUR (Vj. 2.944) zurückgestellt; davon wurden in 2016 772 TEUR (Vj. 1.482) aufwandswirksam erfasst. Der als kurzfristig zu klassifizierende Rückstellungsanteil beträgt 1.493 TEUR. Hinsichtlich der Wertsteigerungsrechte handelt es sich um eine anteilsbasierte Vergütung. Weiterführende Informationen sind der Anhangsangabe 6.12 zu entnehmen.

Die als kurzfristig klassifizierte Gesamtvergütung der Mitglieder des Management Boards betrug im Berichtsjahr 2.944 TEUR (Vj. 2.561). Hierin sind Abfindungen und Ausgleichszahlungen an Mitglieder des Management Boards, die im Laufe des Geschäftsjahres ausgeschieden sind, in Höhe von 298 TEUR enthalten. Vergütungen aus dem Performance Share Unit Plan sind hingegen nicht in der angegebenen Gesamtvergütung enthalten.

Die Gesamtvergütung des Board of Directors betrug 280 TEUR (Vj. 312) und wurde aufwandswirksam erfasst.

Transaktionen mit assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen:

TEUR	Erlöse aus Verkäufen an nahe stehende Unternehmen		Käufe von nahe stehenden Unternehmen	
	2016	2015	2016	2015
	Gemeinschaftsunternehmen	1.389	1.376	–
Assoziierte Unternehmen	–	–	27.135	37.767
<b>Gesamt</b>	<b>1.389</b>	<b>1.376</b>	<b>27.135</b>	<b>37.767</b>

TEUR	Von nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge		Nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge	
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015
	Gemeinschaftsunternehmen	237	300	207
Assoziierte Unternehmen	–	–	1.303	953
<b>Gesamt</b>	<b>237</b>	<b>300</b>	<b>1.510</b>	<b>1.160</b>

Offene Guthaben zum 31. Dezember 2016 sind ungesichert und werden nicht verzinst und termingerecht bezahlt. Garantien an oder von verbundenen Unternehmen bezüglich Forderungen oder Verbindlichkeiten wurden nicht gewährt. Zum 31. Dezember 2016 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	31.12.2016	31.12.2015
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	441.666	383.193
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	–	–115.000
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–344.568	–145.748
<b>Netto-Finanzschulden</b>	<b>97.098</b>	<b>122.445</b>
Auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	300.399	285.818
<b>Eigenkapital und Netto-Finanzschulden</b>	<b>397.497</b>	<b>408.263</b>

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 nahestehenden Unternehmen des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2016 entstanden:

TEUR	2016	2015
Abschlussprüfung	491	563
Steuerberatungsleistungen	–	187
Sonstige Leistungen	11	24
<b>Gesamt</b>	<b>502</b>	<b>774</b>

### 7.9 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Aufgrund der fortgesetzt schwachen Marktentwicklung der nordamerikanischen Truck- und Trailermärkte und um die Produktion zentralisiert und näher an der Kundenbasis der Truck- und Trailerindustrie aufzustellen, gab SAF-HOLLAND am 17. Januar 2017 die Konsolidierung und Restrukturierung seines nordamerikanischen Werksverbands bekannt. Mit diesen Maßnahmen soll die Struktur an die veränderte Marktlage angepasst und die Wettbewerbsfähigkeit der nordamerikanischen Aktivitäten langfristig sichergestellt werden. Mit der Neuaufstellung geht eine Anpassung der aktuell bestehenden Überkapazitäten an den nordamerikanischen Standorten einher, um die Auslastung zu verbessern. Ergänzend erfolgt die Optimierung der internen Logistikprozesse, wodurch die Lieferzeiten verbessert werden können.

Für die geplanten Maßnahmen, die im Zeitraum von maximal 18 Monaten umgesetzt werden sollen, werden 2017 einmalige Restrukturierungskosten in Höhe von bis zu 10 Mio. US-Dollar erwartet, die im wesentlichen Umzugskosten, Wertberichtigungen auf Anlagen sowie Abfindungszahlungen umfassen. SAF-HOLLAND geht davon aus, dass der überwiegende Teil dieser Aufwendungen im Geschäftsjahr 2017 verbucht wird. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass bei der zentralen Steuerungsgröße des Konzerns – dem bereinigten EBIT – die Aufwendungen aus Restrukturierung entsprechend bereinigt werden. Darüber hinaus sind rund 3,0 Mio. US-Dollar an zusätzlichen Investitionen in die verbleibenden Standorte vorgesehen. SAF-HOLLAND geht nach Abschluss der Umstrukturierungsmaßnahmen derzeit von einer Verringerung der direkten Kostenbasis im mittleren einstelligen Millionen-US-Dollar-Bereich jährlich aus.

Darüber hinaus sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Luxemburg, den 14. März 2017

**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.<sup>1</sup>

TEUR	2016	2015
Erträge aus langfristigen finanziellen Vermögenswerten	29.278	26.888
Erträge aus kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	741	738
<b>Gesamterträge</b>	<b>30.019</b>	<b>27.626</b>
Sonstige externe Aufwendungen	-2.959	-1.813
Personalkosten	-36	-32
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-656	-568
Finanzaufwendungen	-6.254	-6.253
Sonstige Steuern	-148	-183
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>19.966</b>	<b>18.777</b>
Ertragsteuern	-7	-77
<b>Periodenergebnis</b>	<b>19.959</b>	<b>18.700</b>

<sup>1</sup> Bilanzierung nach Luxemburg GAAP.



**BILANZ DER SAF-HOLLAND S.A.<sup>1</sup>**

TEUR	31.12.2016	31.12.2015
<b>Aktiva</b>		
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>452.766</b>	<b>447.498</b>
Anteile an verbundenen Unternehmen	313.238	265.638
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	139.525	181.857
Sonstige Vermögenswerte	3	3
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>35.820</b>	<b>39.111</b>
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	34.480	36.863
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	202	546
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>1.138</b>	<b>1.702</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>488.586</b>	<b>486.609</b>
<b>Passiva</b>		
<b>Eigenkapital</b>	<b>308.334</b>	<b>306.520</b>
Gezeichnetes Kapital	454	454
Kapitalrücklage	276.455	276.455
Gesetzliche Rücklage	45	45
Andere Rücklagen	720	436
Gewinnvortrag	10.701	10.429
Periodenergebnis	19.959	18.701
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>175.200</b>	<b>175.200</b>
Anleihen	175.200	175.200
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>5.052</b>	<b>4.889</b>
Anleihen	3.903	3.901
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	180	213
Sonstige Verbindlichkeiten aus Steuern und Sozialabgaben	689	463
Sonstige Verbindlichkeiten	280	312
<b>Summe Passiva</b>	<b>488.586</b>	<b>486.609</b>

<sup>1</sup> Bilanzierung nach Luxemburg GAAP.

## MANDATE DES BOARD OF DIRECTORS/ MANAGEMENT BOARDS

### **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.

### **Martina Merz**

- Mitglied des Board of Directors (stellvertretende Vorsitzende), SAF-HOLLAND S.A. (erstmals bestellt am 24. April 2014 bis April 2019, stellvertretende Vorsitzende seit 29. April 2016)
- Mitglied des Board of Directors, Deutsche Lufthansa AG
- Mitglied des Board of Directors, NV Bekaert SA
- Mitglied des Board of Directors, Volvo Group

### **Detlef Borghardt**

- Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erstmals bestellt am 01. Oktober 2011 und verlängert bis April 2017)
- Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH, Chief Executive Officer (CEO), President Region APAC/China
- Geschäftsführer, debo invest GmbH

### **Jack Gisinger**

- Assoziiertes Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (wird an der Hauptversammlung am 27. April 2017 zur Wahl zum Mitglied des Board of Directors vorgeschlagen)

### **Dr. Martin Kleinschmitt**

- Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erstmals bestellt am 25. April 2013 und verlängert bis April 2019)
- Mitglied des Aufsichtsrats (Vorsitzender), SAF-HOLLAND GmbH, Interim Chief Financial Officer (CFO) (vom 01. Januar 2017 bis 28. Februar 2017)
- Vorstand, Noerr Consulting AG

### **Anja Kleyboldt**

- Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erstmals bestellt am 26. April 2012 und verlängert bis April 2019)
- Head of Object/Project, Arnold AG Friedrichsdorf

### **Sam Martin**

- Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erstmals bestellt am 28. April 2011 und verlängert bis April 2017)
- Mitglied des Board, Metal Flow Corporation

### **Wilfried Trepels**

- Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH, Chief Financial Officer (CFO) (bis 31. Dezember 2016)
- Geschäftsführer Via Montana GmbH

### **Arne Jörn**

- Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH, Chief Operating Officer (seit Oktober 2016)

### **Alexander Geis**

- Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH, President Region EMEA/Indien

### **Steffen Schewerda**

- Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH, President Region Amerika

### **Guoxin Mao**

- President Region China (seit August 2016)

## BERICHT DES RÉVISEUR D'ENTREPRISES AGRÉÉ

An die Aktionäre der  
SAF-HOLLAND S.A.  
Société Anonyme  
68–20, Boulevard de la Petrusse  
L-2320 Luxemburg

### BERICHT ZUM KONZERNABSCHLUSS

Entsprechend dem uns von der ordentlichen Generalversammlung der Aktionäre erteilten Auftrag vom 28. April 2016 haben wir den beigefügten Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. geprüft, der aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2016, der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr sowie aus einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden und anderen erläuternden Informationen besteht.

#### Verantwortung des Board of Directors für den Konzernabschluss

Der Board of Directors ist verantwortlich für die Aufstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den Internationalen 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 einggerichtete 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 2016 sowie der Ertragslage und der Zahlungsflüsse für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr.

#### SONSTIGE INFORMATIONEN

Der Board of Directors ist verantwortlich für die sonstigen Informationen. Die sonstigen Informationen beinhalten die Informationen, welche im Konzernlagebericht, einschließlich der Corporate Governance-Erklärung, enthalten sind, jedoch beinhalten sie nicht den Konzernabschluss oder unseren Prüfungsvermerk zu diesem Konzernabschluss.

Unser Prüfungsurteil zum Konzernabschluss deckt nicht die sonstigen Informationen ab und wir geben keinerlei Sicherheit jedweder Art auf diese Informationen.

Im Zusammenhang mit der Prüfung des Konzernabschlusses besteht unsere Verantwortung darin, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu beurteilen, ob eine wesentliche Unstimmigkeit zwischen diesen und dem Konzernabschluss oder mit den bei der Konzernabschlussprüfung gewonnenen Erkenntnissen besteht oder auch ansonsten die sonstigen Informationen wesentlich falsch dargestellt erscheinen. Sollten wir auf Basis der von uns durchgeführten Arbeiten schlussfolgern, dass sonstige Informationen wesentliche falsche Darstellungen enthalten, sind wir verpflichtet, diesen Sachverhalt zu berichten. Wir haben diesbezüglich nichts zu berichten.

**BERICHT ÜBER WEITERE GESETZLICHE UND  
AUF SICHTSRECHTLICHE VERPFLICHTUNGEN**

Der Konzernlagebericht, einschließlich der Corporate Governance-Erklärung, steht im Einklang mit dem Konzernabschluss und wurde in Übereinstimmung mit den geltenden rechtlichen Anforderungen erstellt.

Luxemburg, 14. März 2017

PricewaterhouseCoopers, Société coopérative

Vertreten durch

A handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the right.

Patrick Schon

## 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, 14. März 2017  
SAF-HOLLAND S.A.



Bernhard Schneider  
Vorsitzender des Board of Directors



# WEITERE INFORMATIONEN

128	—	Erläuterung Finanzkennzahlen und Alternative Performance Measures
132	—	Abkürzungsverzeichnis
134	—	Finanzkalender und Kontakt
135	—	Impressum

# ERLÄUTERUNG FINANZKENNZAHLEN UND ALTERNATIVE PERFORMANCE MEASURES

- A**
- **Ausschüttungsquote**  
Anteil der Dividendensumme (Ausschüttungssumme) am verfügbaren Nettoergebnis
- 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.
  - **Bereinigte EBIT-Marge**  
Bereinigtes EBIT/Umsatz x 100
  - **Bereinigte Eigenkapitalquote**  
Eigenkapital/bereinigtes Gesamtkapital x 100  
(Gesamtkapital bereinigt um den Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen, der über den von SAF-HOLLAND angestrebten Wert von rund 7 Mio. Euro hinausgeht)
  - **BIP**  
Bruttoinlandsprodukt
  - **Bruttomarge**  
Bruttoergebnis vom Umsatz/Umsatzerlöse x 100
- C**
- **Cash Conversion Rate**  
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlung/bereinigtes EBIT x 100
  - **Call-Option (Kaufoption)**  
Eine Kaufoption gibt dem Käufer das Recht, nicht aber die Pflicht, eine zugrunde liegende Aktie (den Basiswert) bis zu einem festgelegten Zeitpunkt (dem Verfallsdatum) zu einem vereinbarten Preis (dem Basiskurs) zu kaufen.
- **Cap**  
Sicherungsinstrument zur Absicherung gegen Zinsen.
- **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.
- D**
- **Darkpools**  
Alternative Handelsplätze für Aktien außerhalb des regulären Börsen organisierten Marktes
  - **DAX**  
Der Deutsche Aktienindex (DAX) umfasst die hinsichtlich Marktkapitalisierung und Börsenumsatz größten 30 börsennotierten Unternehmen in Deutschland.
  - **DBO**  
Defined Benefit Obligation (Leistungsorientierte Verpflichtung)
  - **Dividendenrendite**  
Dividende/Aktienkurs x 100
- 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)
  - **Eigenkapitalquote**  
Eigenkapital/Gesamtkapital x 100

— **Erzielbarer Betrag**

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

— **EURIBOR**

Die Euro Interbank Offered Rate ist der Zinssatz, zu dem europäische Banken untereinander Einlagen mit festgelegter Laufzeit innerhalb Europas anbieten.

**F**

— **FAHfT**

Financial Assets Held for Trading (zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte)

— **F&E-Quote**

F&E-Kosten zzgl. Aktivierter Entwicklungskosten/Umsatzerlöse x 100

— **FLAC**

Financial Liabilities measured at Amortized Cost (zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten)

— **FLHfT**

Financial Liabilities Held for Trading (zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten)

— **Forderungsreichweite**

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen/Umsatz pro Tag (Umsatz im Quartal/90 Tage)

— **Free Cashflow**

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

— **Gesamtliquidität**

Summe der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen sowie dem vereinbarten Kreditrahmen

**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.

— **Investitionsquote**

Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte/Umsatz x 100

**L**

— **LaR**

Loans and Receivables (Kredite und Forderungen)

— **LIBOR**

London Interbank Offered Rate

**M**

— **Marktkapitalisierung**

Börsenwert eines Unternehmens: Anzahl der ausstehenden Aktien x Aktienkurs

— **MDAX**

Der Mid-Cap-DAX (MDAX) umfasst die 50 Unternehmen, die den im DAX gelisteten Werten hinsichtlich Marktkapitalisierung und Börsenumsatz nachfolgen.

- N**
- **Nettoverschuldung**  
Summe der lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen abzüglich des Bestands an Zahlungsmitteln und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen
  - **Net Working Capital**  
Kurzfristige Vermögenswerte abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, 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
- O**
- **OCI**  
Other Comprehensive Income (sonstiges Ergebnis)
  - **Organischer Umsatz**  
Als organisches Wachstum wird das Wachstum eines Unternehmens bezeichnet, das aus eigener Kraft erfolgt. Dazu wird der Umsatz um Währungskurseffekte und den Umsatzbeitrag von akquirierten bzw. veräußerten Unternehmenseinheiten bereinigt.
- P**
- **Personalaufwand je Mitarbeiter**  
Personalaufwand (ohne Restrukturierungs- und Integrationskosten)/durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Leiharbeiter)
  - **Prime Standard**  
Teilbereich des Amtlichen Marktes und des Geregeltten 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
- R**
- **Rating**  
Einschätzung der Bonität (Kreditwürdigkeit) eines Schuldners
  - **Restrukturierungs- und Transaktionskosten**  
Als Restrukturierungs- und Transaktionskosten werden solche Aufwendungen definiert, die außerhalb der normalen operativen Tätigkeit anfallen. Diese Aufwendungen beinhalten u. a. Aufwendungen für den Erwerb von Gesellschaften, Restrukturierungen im Konzernverbund oder Abfindungen von Führungskräften. Die verwendete Definition von Restrukturierungs- und Transaktionskosten ist nicht deckungsgleich mit dem in IAS 37 verwendeten Restrukturierungsbegriff.
  - **ROI (Return on Investment)**  
Rendite aus einer Investition
- 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
  - **Streubesitz (Free Float)**  
Der Anteil einer Aktiengesellschaft, der nicht in festem Besitz ist. Nach Definition der Deutsche Börse AG gelten Aktienpakete über fünf Prozent als Festbesitz. Davon ausgenommen sind Aktienpakete von Vermögensverwaltern, Fonds, Treuhand- und Pensionsgesellschaften.
  - **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.
  - **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
- 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)
- **Verfügbares Nettoergebnis**  
Periodenergebnis unter Ausklammerung nicht zahlungswirksamer Bestandteile
  - **Versicherungsmathematischer Gewinn/Verlust**  
Erfahrungsbedingte Berichtigungen (die Auswirkungen der Abweichungen zwischen früheren versicherungsmathematischen Annahmen und der tatsächlichen Entwicklung) und Auswirkungen von Änderungen versicherungsmathematischer Annahmen
  - **Verschuldungsgrad**  
Nettoverschuldung/EBITDA
- W**
- **Wandelschuldverschreibung**  
Ein schuldrechtliches Wertpapier, das zu einem festgesetzten Kurs in eine bestimmte Anzahl von anderen Wertpapieren, in der Regel Stammaktien, umgetauscht werden kann
  - **WACC**  
Englisch (Weighted Average Cost of Capital) für „durchschnittlich gewichtete Kapitalkosten“
  - **Währungskurseffekte**  
Effekt auf den Umsatz, der aus einem im Vergleich zum Vorjahr veränderten Umrechnungskurs einer Fremdwährung gegenüber der Berichtswährung Euro resultiert
- 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.



# ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

<b>A</b>		<b>I</b>	
<b>ACEA</b>	— European Automobile Manufacturers Association	<b>IAS</b>	— International Accounting Standards
<b>APO</b>	— Advanced Planner & Optimizer (IT-System zum Lieferkettenmanagement)	<b>IASB</b>	— International Accounting Standards Board
<b>APAC</b>	— Umfasst die Regionen in Asien, Australien und Ozeanien, die im Westpazifik oder in der Nähe davon liegen	<b>IFRIC</b>	— International Financial Reporting Interpretations Committee
<b>ASEAN</b>	— Association of Southeast Asian Nations	<b>IFRS</b>	— International Financial Reporting Standards
<b>B</b>		<b>IfW</b>	— Institut für Weltwirtschaft
<b>B.S.</b>	— Bachelor of Science (akademischer Grad)	<b>IR</b>	— Investor Relations
<b>bzw.</b>	— beziehungsweise	<b>ISIN</b>	— International Securities Identification Number
<b>C</b>		<b>ISO</b>	— International Organization for Standardization
<b>CAD</b>	— Oft eingesetztes IT-System im Konstruktionswesen	<b>IT</b>	— Informationstechnologie
<b>CEO</b>	— Chief Executive Officer (Vorstandsvorsitzender)	<b>IWF</b>	— Internationaler Währungsfonds
<b>CFO</b>	— Chief Financial Officer (Finanzvorstand)	<b>L</b>	
<b>COO</b>	— Chief Operating Officer (Vorstand operatives Geschäft)	<b>Lkw</b>	— Lastkraftwagen
<b>CSR</b>	— Corporate Social Responsibility	<b>M</b>	
<b>D</b>		<b>MATS</b>	— Mid-America Trucking Show
<b>DAX</b>	— Deutscher Aktienindex	<b>MBA</b>	— Master of Business Administration (akademischer Grad)
<b>DIN</b>	— Deutsches Institut für Normung	<b>MDAX</b>	— Mid-Cap-DAX
<b>E</b>		<b>Mio.</b>	— Million(en)
<b>EMEA</b>	— Umfasst die Regionen Europa, Mittlerer Osten, Afrika und Indien	<b>M.S.</b>	— Master of Science (akademischer Grad)
<b>F</b>		<b>N</b>	
<b>F&amp;E</b>	— Forschung und Entwicklung	<b>n. a.</b>	— nicht anwendbar
<b>FEM</b>	— Finite-Elemente-Methode; numerisches Verfahren zur Lösung von partiellen Differentialgleichungen; häufig eingesetzt im Ingenieurwesen	<b>O</b>	
		<b>OEM</b>	— Original Equipment Manufacturer (Originalausrüstungshersteller)
		<b>OES</b>	— Original Equipment Service (Ersatzteilehandel)
		<b>P</b>	
		<b>PDM</b>	— Produktdatenmanagement
		<b>PIK</b>	— Pay-in-kind (Zahlung zu einem späteren Zeitpunkt)
		<b>PPA</b>	— Purchase Price Allocation (Kaufpreisallokation)
		<b>p. a.</b>	— per annum

**S**

**SDAX** — Small-Cap-DAX

**T**

**TEUR** — Tausend Euro

**U**

**US** — United States of America  
(Vereinigte Staaten von Amerika)

**USA** — United States of America  
(Vereinigte Staaten von Amerika)

**USD** — US-Dollar

**V**

**VDA** — Verband der Automobilindustrie

**Vj.** — Vorjahr

**W**

**WKN** — Wertpapierkennnummer

**WpHG** — Wertpapierhandelsgesetz

# FINANZKALENDER UND KONTAKT

## FINANZKALENDER

### **27. April 2017**

Jahreshauptversammlung 2017

### **11. Mai 2017**

Bericht zum 1. Quartal 2017

### **10. August 2017**

Bericht zum 1. Halbjahr 2017

### **09. November 2017**

Bericht zum 3. Quartal 2017

## KONTAKT

SAF-HOLLAND GmbH  
Hauptstraße 26  
63856 Bessenbach  
Deutschland

[www.safholland.com](http://www.safholland.com)

### **Stephan Haas**

[stephan.haas@safholland.de](mailto:stephan.haas@safholland.de)  
Telefon: +49 (0) 6095 301-617  
Fax: +49 (0) 6095 301-102

### **Christina Hüttner**

[christina.huettner@safholland.de](mailto:christina.huettner@safholland.de)  
Telefon: +49 (0) 6095 301-255  
Fax: +49 (0) 6095 301-102

# IMPRESSUM

**Verantwortlich:**

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

**Redaktionsschluss:** 14. März 2017**Veröffentlichungstermin:** 17. März 2017**Redaktion:** Klusmann Communications, Niedernhausen;  
Redaktionsbüro delta eta – Paschek & Winterhagen GbR;  
SAF-HOLLAND GmbH**Gestaltung und Realisation:** 3st kommunikation GmbH**Fotografie:** Berndt Bodtländer Fotografie; Studio Dino Eisele;  
Gettyimages; Shutterstock**Druck:** caPRI Print+Medien GmbH

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.

