



NEXT

**GETTING FLEET
CONNECTED
GOING AUTO-
NOMOUS
EXPANDING
LEADERSHIP
ELECTRIFYING
TRAILERS
AUGMENTING
THE AFTER
MARKET**



Medien



Unseren Geschäftsbericht finden Sie
auch online unter: gb2018.corporate.safholland.com

KENNZAHLEN

Ertragslage

in Mio. Euro

	2018	2017	2016	2015	2014
Umsatzerlöse	1.300,6	1.138,9	1.042,0	1.060,7	959,7
Bruttoergebnis	199,3	205,1	206,5	202,9	174,6
Bruttomarge in %	15,3	18,0	19,8	19,1	18,2
EBIT	78,0	72,7	78,4	81,6	56,7
EBIT-Marge in %	6,0	6,4	7,5	7,7	5,9
Bereinigtes EBIT	89,6	91,2	90,4	94,0	70,7
Bereinigte EBIT-Marge in %	6,9	8,0	8,7	8,9	7,4
Periodenergebnis	48,1	41,0	43,5	51,7	32,7
Bereinigtes Periodenergebnis	55,5	52,7	53,7	62,2	43,7
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	1,06	0,95	0,98	1,14	0,72
Bereinigtes unverwässertes Ergebnis je Aktie	1,22	1,16	1,18	1,37	0,96
Dividende je Aktie	0,45 ¹	0,45	0,44	0,40	0,32

Vermögenslage

in Mio. Euro

	2018	2017	2016	2015	2014
Bilanzsumme	977,4	998,1	1.014,0	888,5	645,2
Eigenkapital	332,6	301,0	304,9	287,8	248,6
Eigenkapitalquote in %	34,0	30,2	30,1	32,4	38,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	155,0	278,8	344,6	145,7	44,2
Nettoverschuldung	213,4	105,5	97,1	122,4	137,1
Net working capital	172,5	120,6	110,3	116,6	102,7
Net working capital in % vom Umsatz	13,5	11,0	10,9	12,0	10,9

Finanzlage

in Mio. Euro

	2018	2017	2016	2015	2014
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuern	66,5	74,1	106,4	79,5	48,8
Cash Conversion Rate ² in %	74,2	81,3	117,7	84,6	69,0
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	40,8	56,8	92,7	63,1	36,0
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-39,6	-84,3	89,8	-139,1	-29,5
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-40,8	-27,1	-25,0	-28,1	-30,1
Free Cashflow ³	0,0	29,7	67,7	35,0	11,3

Rendite

in %

	2018	2017	2016	2015	2014
Dividendenrendite	4,0	2,5	3,2	3,2	2,9
Return on Capital Employed (ROCE) ⁴	9,7	9,5	9,1	10,7	11,0

Mitarbeiter

	2018	2017	2016	2015	2014
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	4.293	3.565	3.259	3.325	3.346
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	302,9	319,5	319,7	319,1	286,8

¹ Vorschlag an die Hauptversammlung 2019

² Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuern dividiert durch das bereinigte EBIT

³ Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

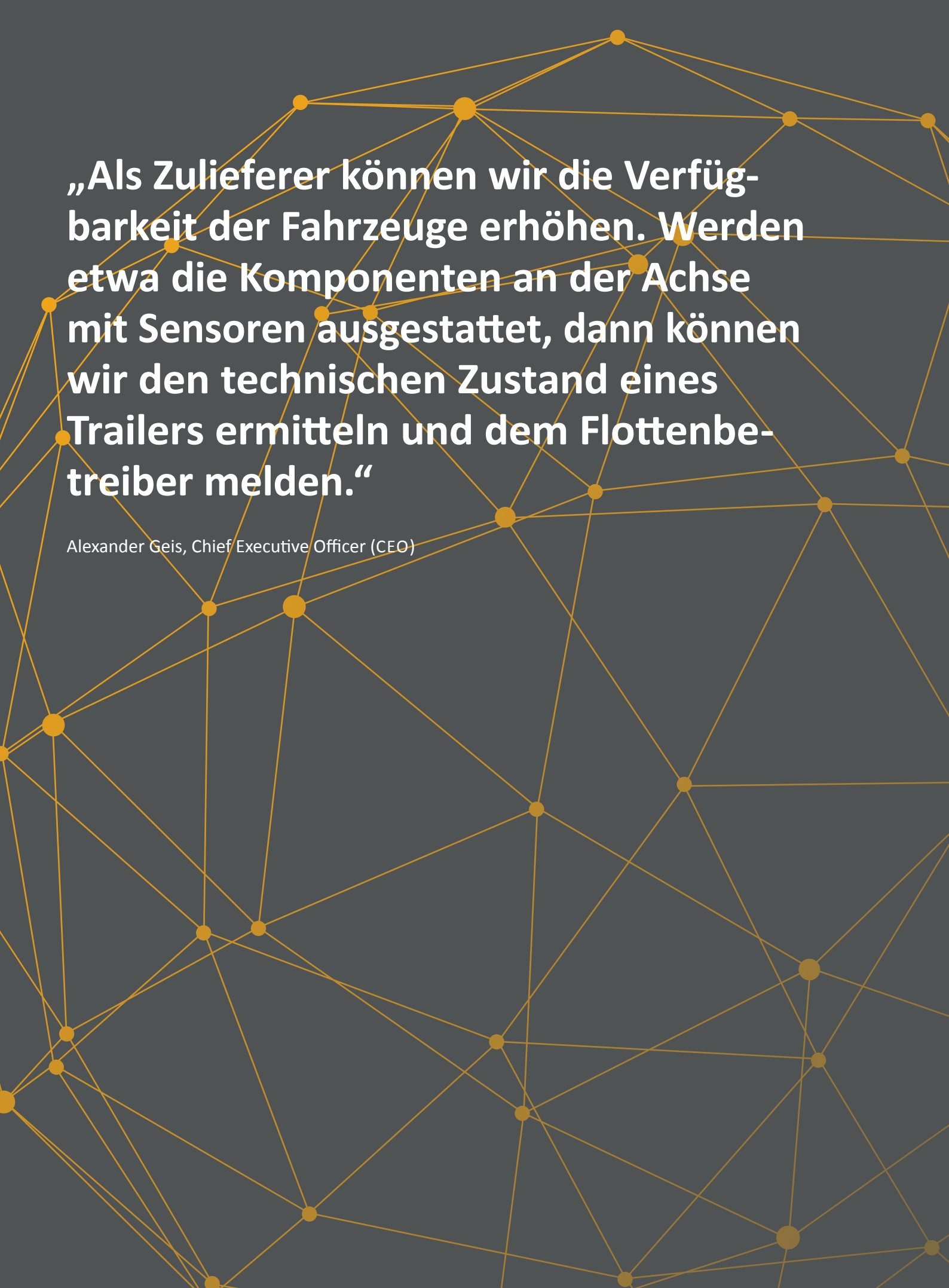
⁴ ROCE = EBIT / (Bilanzsumme - kurzfristige Verbindlichkeiten)



MAGAZIN 2018 SAF-HOLLAND

CONNECTING THE FUTURE

SAFHolland
Group



„Als Zulieferer können wir die Verfügbarkeit der Fahrzeuge erhöhen. Werden etwa die Komponenten an der Achse mit Sensoren ausgestattet, dann können wir den technischen Zustand eines Trailers ermitteln und dem Flottenbetreiber melden.“

Alexander Geis, Chief Executive Officer (CEO)

1.300,6 Mio. Euro

Mit 1.300,6 Mio. Euro Umsatz im Jahr 2018 zählen wir zu den führenden Herstellern fahrwerksbezogener Baugruppen und Komponenten für Trailer, Lkw, Busse und Campingfahrzeuge.

10.000

Ersatzteil- und Servicestationen

Unser zuverlässiges Netzwerk aus über 10.000 Ersatzteil- und Servicestationen stellt weltweit die schnelle Ersatzteilversorgung für unsere Endkunden sicher.

4.470

Mitarbeiter

Über 4.400 Mitarbeiter machen SAF-HOLLAND heute zu einem der größten Zulieferer für die Nutzfahrzeugindustrie.

6

Kontinente

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

26

Produktionsstätten

Traditionell liegt ein Großteil unserer Produktionsstätten in Nordamerika und Europa.

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 Truck-, Trailer- und Bushersteller. 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. Mit der Innovationsoffensive SMART STEEL – ENGINEER BUILD CONNECT verbindet SAF-HOLLAND Mechanik mit Sensorik und Elektronik und treibt die digitale Vernetzung von Nutzfahrzeugen und Logistikketten voran.

Inhaltsverzeichnis

01

01 Transplosion

S. 4 — 5

Weltweit wächst das Transportaufkommen weiter an. Zu einem der wichtigsten Treiber ist dabei der Online-Handel geworden. Was können Zulieferer von Nutzfahrzeug-Komponenten zur Lösung beitragen?

02 Verbindung aufbauen

S. 6 — 11

Mit der Mehrheitsbeteiligung am britischen Telematikspezialisten Axscend stärkt SAF-HOLLAND seine Digitalkompetenz.



03 Die Familie wächst

S. 12 — 15

Mit neuen Akquisitionen vergrößert SAF-HOLLAND nicht nur das Produktportfolio, sondern verstärkt auch die globale Präsenz.

05 Extraportion Energie

S. 20 — 25

Weniger Verbrauch und sehr leise: Elektrische Antriebe bieten nicht nur für den Lkw, sondern auch im Trailer große Vorteile.

04 Die Automatisierer

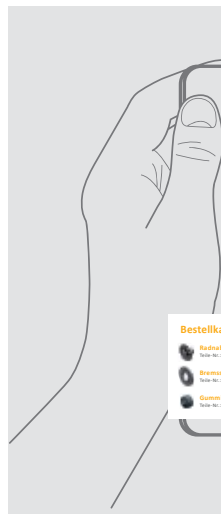
S. 16 — 19

Wer den fahrerlosen Güterverkehr konsequent zu Ende denkt, der muss auch die Automatisierung des An- und Abkuppelns von Zugmaschine und Auflieger mit einbeziehen.

06 Sprich mit mir

S. 24 — 27

SAF-HOLLAND entwickelt eine neue Augmented-Reality-App, welche den Werkstätten den Service wesentlich erleichtert.



02



03



04

Sprich mit mir.



Katalog
 Serienhaft
 03079002
 Achse - INTEGRAL
 03079001.03
 Lagerbuchse
 0317902003

LISA weist dem Servicetechniker nicht von der Seite, sondern zeigt ihm die reparaturbedürftige Seite an, wenn er die zu ersetzende Ersatzteile hin und erklärt Schritt für Schritt das notwendige Vorgehen.

06



05

3 Fragen an Alexander Geis, CEO von SAF-HOLLAND

Transplosion

Weltweit wächst das Transportaufkommen kontinuierlich. Zu einem der wichtigsten Treiber ist der Onlinehandel geworden. Wie ist das steigende Volumen zu bewältigen? Was können Zulieferer von Nutzfahrzeug-Komponenten zur Lösung beitragen? Drei Fragen an Alexander Geis, CEO von SAF-HOLLAND.



Alexander Geis,
CEO von SAF-HOLLAND

1

Führen digitale Angebote im Onlinehandel auch weiterhin zu einem wachsenden Transportaufkommen?

Wir beobachten seit vielen Jahren in den wichtigsten Nutzfahrzeugmärkten – unter anderem in Europa und Nordamerika – eine sehr hohe Nachfrage nach Lkw-Zugmaschinen und den dazugehörigen Trailern. Insbesondere der Onlinehandel ist in diesem Zusammenhang eine der treibenden Kräfte und betrifft nicht nur den Gütertransport auf der letzten Meile, sondern auch den Fernverkehr von einem Verteilerzentrum zum anderen oder von einem Hafenterminal zu einem Verteilerzentrum.

2

Dem steigenden Transportbedarf stehen begrenzte Transportkapazitäten gegenüber. Welche Lösungsansätze sehen Sie?

Es gibt viele Stellschrauben, angefangen mit relativ einfachen Dingen wie dem Vermeiden von Leertransporten. Insgesamt ist der Anteil der Leerfahrten noch immer sehr hoch. Im deutschen Güterverkehr stehen zum Beispiel rund 260 Millionen Lastfahrten mehr als 150 Millionen Leerfahrten gegenüber – mehr als ein Drittel aller Fahrten erfolgen also in unbeladenem Zustand. Das ist weder ökologisch noch ökonomisch sinnvoll und belastet die Infrastruktur unnötig. Helfen können die Digitalisierung und die Vernetzung durch Logistikplattformen. Diese können beispielsweise freie Laderaumkapazitäten und mögliche Teilladungen identifizieren und mit einer jeweils optimalen Routenführung verbinden.



Thomas Horst,
Chief Sales Officer, Hermes

3

Wie können Zulieferer dazu beitragen, das Angebot an Transportkapazität zu erhöhen?

Bereits mit relativ einfachen technischen Systemen kann man ungeplanten Ausfällen von Trailern vorbeugen. Werden die Achsen mit Sensoren ausgestattet und untereinander vernetzt, dann können wir den technischen Gesamtzustand eines Trailers leicht ermitteln und dem Flottenbetreiber melden. Und nicht zuletzt können Automatisierung und Assistenzsysteme den Fahrer entlasten und die Verfügbarkeit erhöhen. Zum Beispiel automatische Kupplungssysteme: An solchen Lösungen arbeiten wir, weil damit der Fahrer nicht mehr bei Wind und Wetter zwischen Fahrerhaus und Auflieger balancieren muss, um Truck und Trailer zu verbinden. Er kann das stattdessen bequem vom Fahrersitz aus erledigen. Solche Komfortfunktionen machen zudem den Beruf des Fahrers attraktiver – und können dem Fahrermangel entgegenwirken.

Nachgefragt bei Thomas Horst

Thomas Horst ist Chief Sales Officer von Hermes – einem Transportunternehmen, das alleine in Deutschland etwa 3.500 Zugfahrzeuge und rund 8.000 Wechselbrücken im Einsatz hat. Horst ist außerdem als Vorstand im Bundesverband Paket- und Expresslogistik aktiv.

2018 wuchs der Onlinehandel in Deutschland auf 63 Milliarden Euro. Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung ein?

Horst: Hermes ist als Tochter der Otto Group mit dem Kataloghandel groß geworden. Mit dem Onlinehandel geht heute alles noch viel schneller und bequemer. Die Kunden wissen diese Vorteile zu schätzen. Alleine in Deutschland soll sich der Onlinehandel in den nächsten sieben Jahren verdoppeln.

Und wie sieht das weltweit betrachtet aus?

Horst: Auch global erwarten wir ein steigendes Transportaufkommen. In den großen Wachstumsmärkten wie China oder Indien entsteht eine wachsende Mittelschicht, die vermehrt Waren im Internet bestellt.

Welche Ansätze sehen Sie für mehr Effizienz im Onlinehandel?

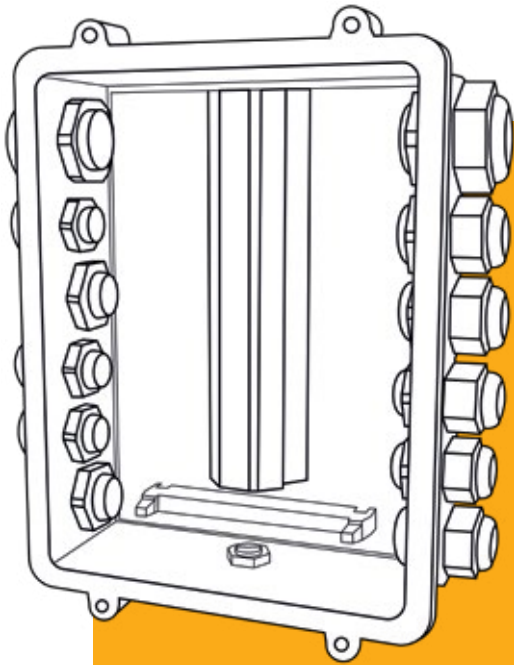
Horst: Wir brauchen eine noch höhere Prognosegenauigkeit, etwa durch Digitalplattformen, Künstliche Intelligenz oder Blockchain-Technologien. Wir müssen tiefer und präziser in die Analysen einsteigen. Eigentlich müssen wir im Winter schon genau wissen, was im nächsten Sommer passiert.

Verbindung aufbauen

Mit der Mehrheitsbeteiligung am britischen Telematikspezialisten Axscend stärkt SAF-HOLLAND seine Digitalkompetenz. Das von Gründer Tim Steer und seinen Experten entwickelte System sendet wichtige Trailerdaten – etwa zu Bremsen, Beleuchtung und Reifen – an eine App und informiert Flottenmanager in Echtzeit über den Zustand ihres Fuhrparks.







Ein kleiner Computer in einer Box aus Polycarbonat ist das Herzstück des TrailerMaster-Systems von Axscend. Über den CAN-Bus ist der Mikroprozessor mit der Zugmaschine verbunden und kann dadurch auf die Daten aus dem elektronischen Bremssystem zugreifen. Sensoren erfassen weitere Parameter, wie beispielsweise den Neigungswinkel der Straße. Ein GPS-Empfänger meldet den Standort des Trailers, während eine GSM-Schnittstelle die Daten an die Netzwerkinfrastruktur von Axscend sendet. Das Gerät nutzt auch kurzweilige Funktechnologie (ISM) und Bluetooth.

Manchmal ist es der Forscherdrang, der das Erfindertum fördert, manchmal der Zufall. In anderen Fällen sind es aber auch ganz unspektakuläre Dinge. Als Tim Steer im Jahr 2006 im Nordwesten Englands in einem kleinen Ort namens Folkestone an seiner Erfindung tüftelte, sorgten Trailerbremsen für hohen Aufwand in der Transportbranche. „Die Vorschriften zur Messung der Bremsleistung von Trailern sind im Vereinigten Königreich sehr streng gefasst“, berichtet Tim Steer, Gründer und CEO des Digitalunternehmens Axscend. Die Fuhrparkbetreiber müssen mit den Verkehrsbehörden regelmäßige Kontrollen vereinbaren, die sich unter anderem nach dem Alter der Flotte, dem jeweiligen Fahrprofil und der bisherigen Einhaltung der Bestimmungen durch den Betreiber richten. „Im Schnitt führt das dazu, dass jeder Trailer alle zehn Wochen in die Werkstatt auf den Rollenprüfstand muss, um die Bremsleistung zu messen“, schätzt Steer. „Wenn man dann an große Flotten mit mehreren Tausend Trailern denkt, dann bedeutet das einen erheblichen Aufwand und hohe Kosten.“

Steer erkannte das Potenzial für mehr Effizienz. Seine Idee bestand darin, die Daten aus dem Trailer in einer App zusammenzuführen und dadurch die Werkstattaufenthalte auf dem Prüfstand überflüssig zu machen. „Es gab bereits unterschiedliche elektronische Komponenten, die Daten erfassen, etwa GPS-Tracker und Reifendruck-Kontrollsysteme“, berichtet Steer. „Diese Komponenten wollten wir in einem System zusammenfassen und mit zusätzlichen Funktionen anreichern – nicht nur mit der Überwachung der Bremsleistung, sondern beispielsweise auch, um den Gesamtzustand von Bremsen oder Beleuchtung zu erfassen.“ Digitale Methoden, um Werkstattaufenthalte zu vermeiden und Kosten für Flottenbetreiber zu senken – dieser Ansatz überzeugte auch SAF-HOLLAND. Im Juli 2018 übernahm das Unternehmen die Mehrheit an dem Spezialisten für digitales Trailermanagement, der in Kürze nach Runcorn in Cheshire umziehen wird. Eine Option auf den Erwerb der noch ausstehenden Anteile ist vereinbart.

Um die Bremsleistung eines Trailers zu bewerten, ohne sich auf einem Rollenprüfstand zu befinden, müssen zahlreiche Daten in Echtzeit erfasst und ausgewertet werden. Das TrailerMaster-System von Axscend vergleicht dazu zunächst die per Bremspedal angeforderte Verzögerung mit dem Luftdruck an den Aktuatoren der Trailerbremsen. Ausgewertet werden die Daten in einer kleinen Box, die am Chassis des Anhängers oder Aufliegers befestigt ist und die über den CAN-Bus mit dem elektronischen Bremssystem in Verbindung steht. Auf Grundlage der Rad-

Tim Steer
(im Bild rechts),
Gründer von
Axscend, im
Interview



Das TrailerMaster-System bewertet auch die Bremsleistung eines Trailers – ohne dass dieser auf den Prüfstand oder in die Werkstatt muss

„Fehler am Trailer beheben, lange bevor sie Probleme verursachen“

Tim Steer, CEO Axscend

geschwindigkeit vor und nach dem Bremseneingriff berechnet das System die tatsächliche Verzögerung. Von den Luftfedern erhält es außerdem aktuelle Daten zum Beladungszustand. Wichtig für die Berechnung der Bremsleistung ist darüber hinaus auch der Neigungswinkel der Straße, der mit Hilfe eines patentierten Sensorsystems erfasst wird. Ein Algorithmus ermittelt aus all diesen Daten die Abweichung der Bremsleistung vom Fahrerwunsch.

Die Ergebnisse werden dann per Mobilfunk in einer App angezeigt. „Damit Fuhrparkbetreiber und Flottenmanager jederzeit einen schnellen

Überblick haben, zeigen wir die Kennwerte der einzelnen Trailer mit einem Ampelsystem“, erläutert Steer. „Unterschreitet die Bremsleistung den behördlich festgelegten Wert, dann springt die Ampel auf Rot.“ In der App sind auch weitere wichtige Kennzahlen der Trailerflotte zu sehen, etwa der Standort des jeweiligen Trailers, der Verschleißstatus der Bremsen, der Luftdruck der Reifen, der Zustand der Beleuchtung und das aktuelle Wartungsintervall.

„In Zukunft wollen wir die Marktpräsenz von SAF-HOLLAND nutzen, um unser System für weitere Kundenanforderungen in Europa und, im nächsten Schritt, weltweit verfügbar zu machen und weiterzuentwickeln“, kündigt Steer an. Denn digitale Systeme wie TrailerMaster können nach seiner Überzeugung nicht nur dabei helfen, die gesetzlichen Prüfbestimmungen einzuhalten. Sie können auch unerwartete Fehler vermeiden, bevor sie entstehen. Und sie sind die Unterstützung für autonomes Fahren. Denn wenn kein Fahrer mehr da ist, um etwa den Reifendruck am Trailer zu kontrollieren, dann müssen das eben vernetzte Systeme tun.

Interview mit Tim Steer

Wie kamen Sie auf die Idee, das TrailerMaster-System zu entwickeln?

Tim Steer: Damals wurde begonnen, Trailer mit einer Vielzahl von einzelnen Technologien auszustatten. Elektronische Bremssysteme bereiteten den Weg für die Einführung einer permanenten Stromversorgung des Trailers, was die grundlegende Voraussetzung für diese Technologien war. Unsere Idee lag darin, die einzelnen Lösungen in einem einzigen System zusammenzuführen. Darauf aufbauend ließen sich neue Funktionen hinzufügen. Wir haben das System dann immer weiter weiterentwickelt auf Basis von neuen Technologien und den Anforderungen des Markts.

Welche einzelnen Technologien sind das genau?

Tim Steer: Zum Beispiel die Kontrolle des Reifendruckes oder die Ortung von Trailern mit Hilfe von GPS-Sendern. Aber auch ein Assistenzsystem für die Laderampe, das mit Ultraschallsensoren arbeitet. Es betätigt aktiv die Bremsen, sollte sich der Trailer auf Kollisionskurs befinden. Die Berechnung der Bremsleistung kam erst später hinzu. Dabei war uns wichtig, die Daten nicht nur in der App zu zeigen, sondern auch mit kleinen Ampellichtern direkt am Trailer. So kann der Fahrer auf einen Blick sehen, ob der Status des Anhängers in Ordnung ist oder nicht.

Warum ist Trailermanagement für Transportunternehmen so wichtig?

Tim Steer: Weil eine vernetzte Telematik zu mehr Effizienz beitragen kann. Schließlich sind die Transportunternehmen in einem sehr wettbewerbsintensiven Markt unterwegs und müssen große Flotten managen. Das ist nicht nur eine logistische, sondern auch eine finanzielle Herausforderung. In einem perfekten Geschäftsmodell

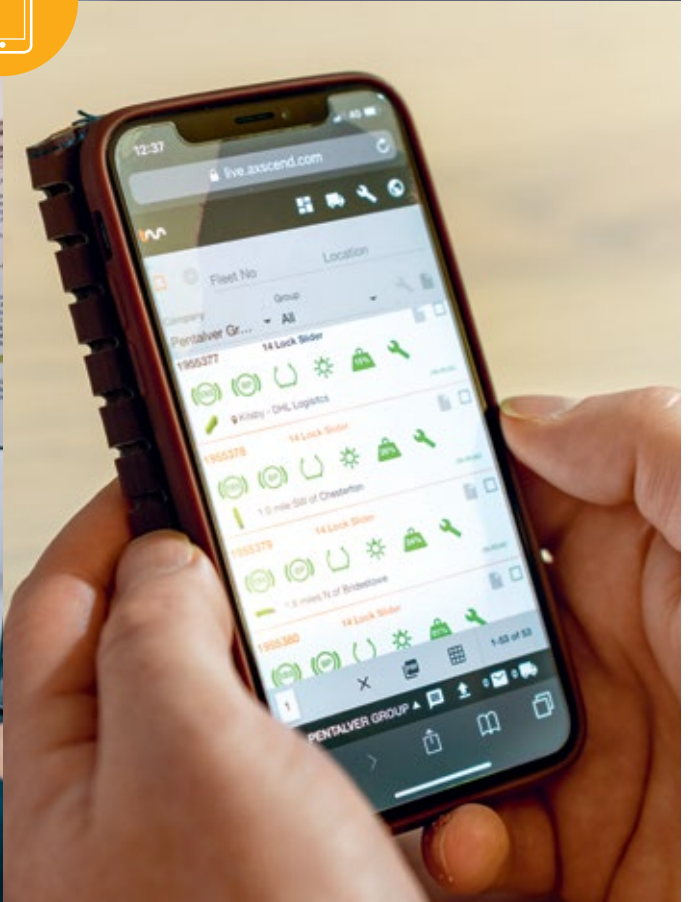
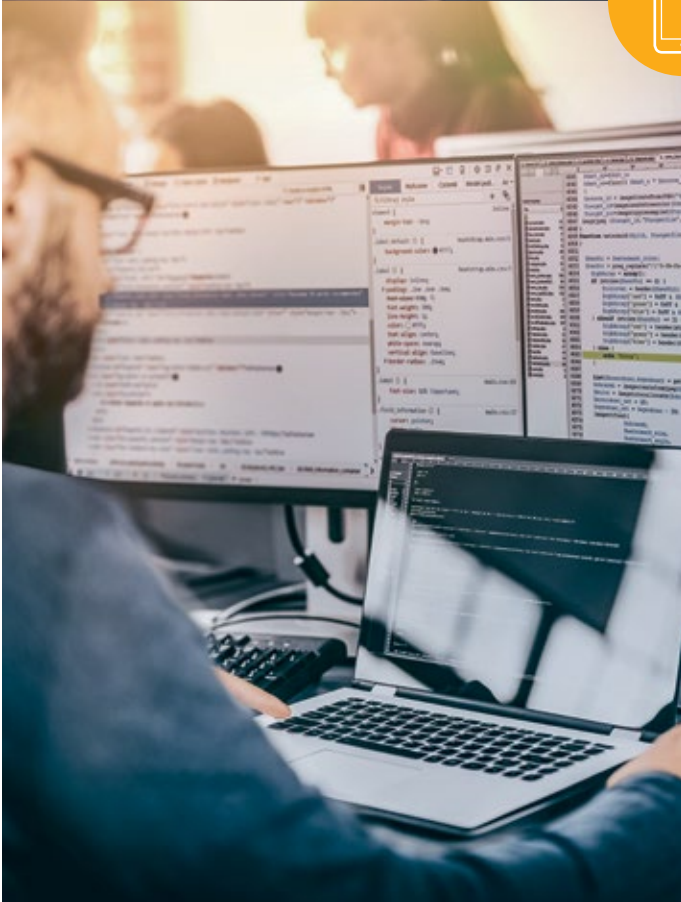
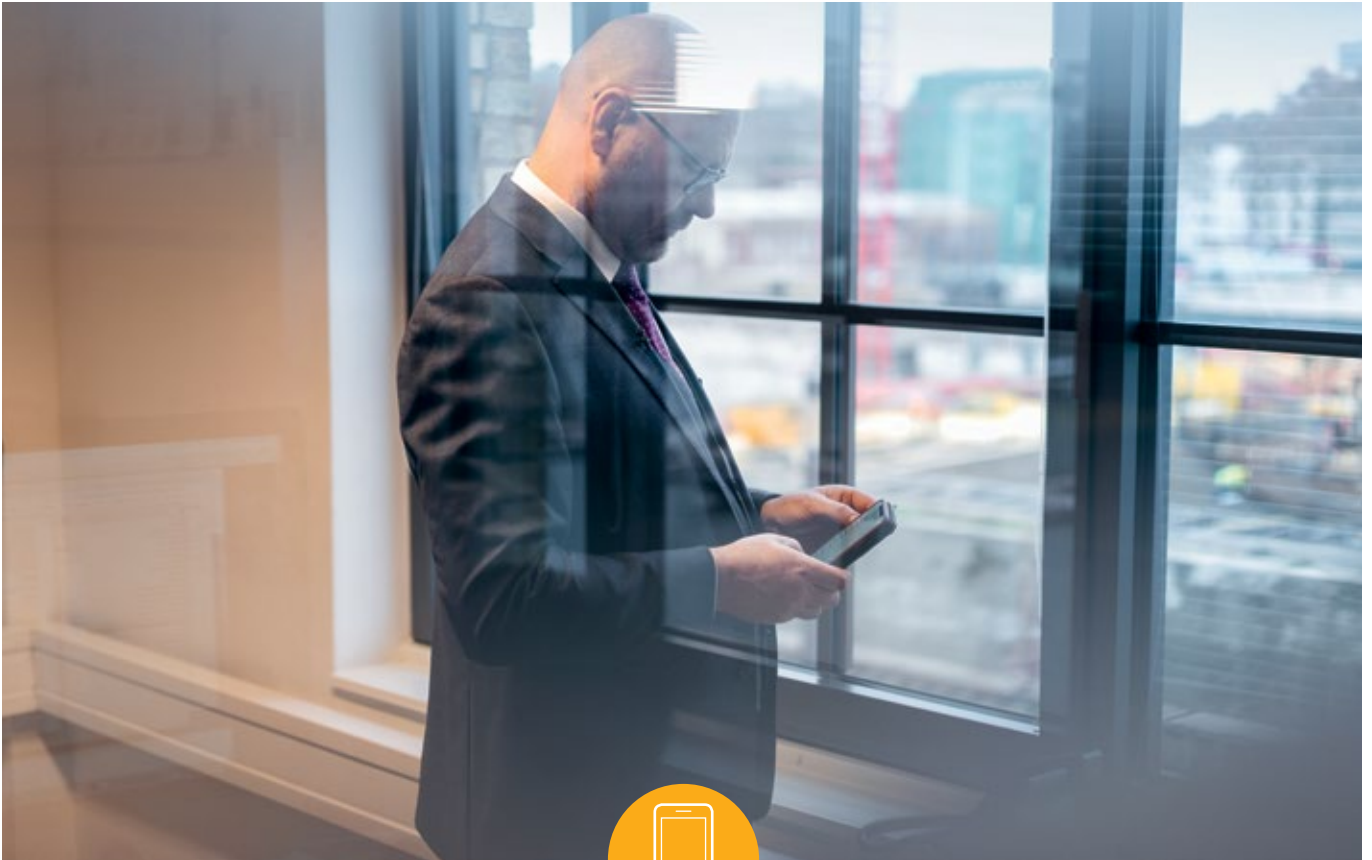
hat man zwar immer die richtigen Vermögenswerte am richtigen Platz zur rechten Zeit. Aber in der realen Welt sieht das ja oft ganz anders aus. Da gibt es die alltäglichen Probleme, die Abläufe stören – ein Schaden am Trailer, ein nicht verfügbarer Fahrer oder ganz einfach nur ein Stau. Zu alledem kommen die behördlichen Auflagen hinzu, etwa die regelmäßigen Sicherheitskontrollen am Trailer. All diese Dinge stehen einem perfekten Geschäftsmodell entgegen, und deswegen ist Trailermanagement so wichtig.

Wie können Trailermanagementsysteme denn die Effizienz für Flottenbetreiber erhöhen?

Tim Steer: Diese Systeme vernetzen die Trailer in Echtzeit mit dem Flottenmanager und vermitteln wertvolles Wissen über den Zustand einer Flotte. Die Informationen an sich haben bereits einen hohen Wert. Werden sie in Echtzeit zur Verfügung gestellt, dann versetzen sie den Flottenmanager in die Lage, jedes Potenzial für mehr Effizienz zu heben und sei es auch noch so klein. Denn es ist immer besser, etwas genau zu wissen, als auf Erfahrungswerte zurückgreifen zu müssen. So können auch kleinere Fehler behoben werden, lange bevor sie größere Probleme verursachen. Das geht schon bei einem unzureichend aufgefüllten Reifen los. Unternehmen, die in solche Systeme investieren, demonstrieren darüber hinaus aber auch gegenüber den Behörden, dass sie die Vorschriften ernst nehmen.

Ein Blick in die Zukunft: Wie wird nach Ihrer Einschätzung der vernetzte Transport von morgen aussehen?

Tim Steer: Heute werden viele Entscheidungen in den Transportunternehmen von Menschen auf Grundlage ihrer Ausbildung und Erfahrung getroffen. Das führt meist zu validen Ergebnissen, doch das gesamte Bild kennen die Entscheider nie. So können sie an einer Stelle die Effizienz zwar erhöhen, an anderer Stelle aber möglicherweise aufgrund von Seiteneffekten senken. In Zukunft können solche Entscheidungen durch künstliche Intelligenz getroffen oder zumindest unterstützt werden. Dabei werden sämtliche Informationen berücksichtigt, um eine optimale Entscheidung zu treffen. Die dafür erforderlichen Daten werden Systeme wie TrailerMaster bereitstellen.



Die Familie wächst



Mit neuen Akquisitionen vergrößert SAF-HOLLAND nicht nur das Produktportfolio, sondern verstärkt auch die globale Präsenz. So erschließt die Übernahme der York-Gruppe, einem Hersteller von Trailerachsen und Federungssystemen, den Zugang zum indischen Subkontinent und zum asiatisch-pazifischen Markt. Und der italienische Kupplungsspezialist V.ORLANDI bereichert das Angebot um neue Komponenten. Dr. Matthias Heiden, CFO von SAF-HOLLAND, erläutert die strategische Bedeutung der neuen Familienmitglieder.





Interview mit CFO Dr. Matthias Heiden

„Wir legen unser Augenmerk auf eine möglichst schnelle Integration, um das anfängliche Momentum nicht zu verlieren.“

Dr. Matthias Heiden, CFO SAF-HOLLAND

Aus historischen Gründen ist SAF-HOLLAND stark in Europa und Nordamerika verankert. Mit der Übernahme von York weiten wir nun unser Geschäft in Indien aus, einem der am stärksten wachsenden Trailermärkte weltweit. Aber nicht nur das: Von Indien aus werden auch viele angrenzende Märkte im asiatisch-pazifischen Raum bedient, etwa in Thailand, Indonesien, Vietnam und Australien. Die Flottenkunden für Trailerachsen und Federungssysteme können wir zukünftig auch in diesen Märkten deutlich besser erreichen.

SAF-HOLLAND hat im Geschäftsjahr 2018 einige Zukäufe erfolgreich abgeschlossen. Welche Bedeutung hat dies in Ihrer Akquisitionsstrategie?

Dr. Matthias Heiden: In unserer Strategie gibt es beim Thema Zukäufe grundsätzlich drei Stoßrichtungen, die auf das Produktportfolio, die globale Präsenz und die Technologie abzielen. Unsere neuen Akquisitionen passen genau in dieses Raster. V.ORLANDI ist ein mittelständisches Unternehmen, das vor allem unser Produktportfolio bereichert. Neben klassischen Sattelkupplungen bietet V.ORLANDI auch Produkte an, die wir bislang nicht hatten, wie beispielsweise Kuppelungssysteme für land- und forstwirtschaftliche Fahrzeuge und Fahrzeuge im Bergbau. Bei Sattelkupplungen ist V.ORLANDI die Nummer drei in Europa, und die Übernahme stärkt nun unsere Position als Nummer zwei in diesem Segment. Auch die Erweiterung des globalen Fußabdrucks ist fest in unserer Strategie 2020 verankert.

Welche Vorteile bringt die Akquisition von York denn mit Blick auf Ihren Kundenzugang in Indien?

Dr. Matthias Heiden: Alleine in Indien können wir jetzt auf rund 200 Servicepunkte von York zurückgreifen. Damit erweitern wir unser weltweites Service- und Ersatzteilnetzwerk auf mehr als 10.000 Stationen. Wichtig ist dabei zu verstehen, dass die Straßen-Infrastruktur auf dem indischen Subkontinent anders ist als in Europa oder Amerika. Das erfordert vor allem maßgeschneiderte Produkte, die den tatsächlichen Bedarf unserer Kunden bedienen. Das heißt: Die Trailerachsen und Federungssysteme müssen möglichst kostengünstig sein und gleichzeitig genau die erforderliche Qualität bieten. Deswegen spielen Service und anwendungsbezogene Entwicklung in diesen Märkten eine besonders wichtige Rolle.

Technologisch hat SAF-HOLLAND im Zuge der „SMART STEEL“-Kampagne ja vor allem die Digitalisierung des Trailers im Fokus.

Dr. Matthias Heiden: So ist es. Dazu passt die Akquisition der britischen Technologiefirma Axcend. Denn die Kollegen beschäftigen sich dort mit digitalem Trailermanagement und zwar sowohl hinsichtlich der Hardwarekomponenten als auch in der Entwicklung von Software. Mit der Übernahme von Axcend öffnen wir außerdem das Tor für neue Geschäftsmodelle, die beispielsweise die Auswertung weiterer wichtiger Trailerdaten – neben dem Zustand der Bremsen, den Axcend schon heute erfasst – zur Grundlage haben.

Wie sieht Ihr Ansatz bei der weiteren Integration von York und V.ORLANDI aus?

Dr. Matthias Heiden: Am Anfang steht eine saubere Bestandsaufnahme. Auf dieser Basis haben wir schon während der beiden Due-Diligence-Phasen ein Integrationskonzept erarbeitet. Jetzt legen wir unser Augenmerk auf eine möglichst schnelle Integration, um das anfängliche Momentum nicht zu verlieren – etwa durch eine schnelle Integration des Vertriebs. Außerdem suchen wir nach Synergien bei Prozessen und in der Verwaltung, etwa in den Bereichen Finanzen oder IT. Und drittens analysieren wir Synergien beim Einkauf. Am Wichtigsten ist aber, die Menschen mitzunehmen. Dabei hilft ein schlüssiges Integrationskonzept. Aber es ist auch bedeutsam, dass das Management vor Ort gut ansprechbar ist.



York Transport Equipment, Indien

Die York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. hat ihren Hauptsitz in Singapur und betreibt Fertigungsstandorte für Trailerachsen und mechanische Federungssysteme in Pune (Indien) und Qingdao (China). York beliefert die meisten Lkw- und Trailerhersteller im asiatisch-pazifischen Raum und ist nicht nur in Indien, sondern auch in anderen schnell wachsenden Märkten wie Thailand, Indonesien, Vietnam sowie in Australien vertreten. Eine starke Marktstellung hat York insbesondere im Segment der Schwerlast-Transporter mit einem zulässigen Gesamtgewicht ab neun Tonnen. Außerdem zählt die York-Gruppe auf dem indischen Subkontinent zu den wichtigsten Anbietern von Ersatzteilen und Zubehör für Anhänger und Auflieger. Das Netzwerk umfasst unter anderem mehr als 200 Servicepunkte und Händler.



V.ORLANDI S.p.A., Italien

V.ORLANDI S.p.A. ist Hersteller von Kupplungssystemen für Lkw, Anhänger, Auflieger und landwirtschaftliche Nutzfahrzeuge mit Sitz in Flero nahe Brescia (Italien). Vor der Übernahme durch SAF-HOLLAND war V.ORLANDI der drittgrößte Anbieter von Sattelkupplungen in Europa. Heute stärkt das Unternehmen die zweite Position von SAF-HOLLAND. Gleichzeitig baut SAF-HOLLAND mit der Akquisition sein Spezialitätengeschäft um Kupplungen und Zugösen für Anhänger und spezialisierte Nutzfahrzeuge aus. Damit erwirtschaftet V.ORLANDI in den Segmenten Industrie, Agrar- und Forstwirtschaft sowie Bergbau derzeit rund 20 Prozent des Umsatzes. Das Unternehmen fertigt an zwei Standorten in Norditalien in der Nähe von Brescia. Neben Westeuropa liegen die Vertriebsschwerpunkte vor allem auf Russland, Asien und Australien.

Die Auto- matisierer

Wer den fahrerlosen Güterverkehr konsequent zu Ende denkt, der muss auch die Automatisierung des An- und Abkuppelns von Zugmaschine und Auflieger mit einbeziehen. Ein internationales Team von SAF-HOLLAND-Ingenieuren aus Deutschland, den USA und China hat ein System entwickelt, das automatisches Kuppeln ermöglicht. Ein erster Prototyp wurde auf der IAA Nutzfahrzeuge 2018 in Hannover bereits vorgestellt. Jetzt soll das Kupplungssystem zur Serienreife weiterentwickelt werden.



Es sind noch viele Fragen zu beantworten, bis die ersten fahrerlosen Sattelzüge über unsere Straßen rollen können. Wie etwa gehen die autonomen Systeme mit komplexen innerstädtischen Verkehrssituationen um, wie mit dem Mischverkehr aus vernetzten und konventionellen Verkehrsteilnehmern? Auch die rechtlichen Rahmenbedingungen sind für einen fahrerlosen Warentransport auf der Straße noch nicht hinreichend geklärt. Ein Aspekt wird in der öffentlichen Diskussion jedoch meist vergessen: Wenn kein Fahrer mehr an Bord ist, wie soll die Zugmaschine dann einen Auflieger wechseln?

„Wer autonomes Fahren von Nutzfahrzeugen konsequent zu Ende denkt, der schließt die Automatisierung des An- und Abkuppelns mit ein.“

Alan Feltham, Director R&D Fifth Wheel, Kingpin & Coupler EMEA



Das An- und Abkuppeln von Zugmaschine und Auflieger wird bislang manuell verrichtet – dabei ist das An- und Abkuppeln von Zugmaschine und Auflieger ein alltäglicher Vorgang im Logistikbetrieb. „Wer autonomes Fahren von Nutzfahrzeugen konsequent zu Ende denkt, der schließt dabei auch die Automatisierung des An- und Abkuppelns mit ein“, betont Alan Feltham, der bei SAF-HOLLAND die Entwicklung von Kupplungssystemen in Europa, dem Nahen Osten und Afrika (dem EMEA-Raum) verantwortet. Aus diesem Grund hat ein weltweites Team von SAF-HOLLAND-Ingenieuren im April 2017 das Projekt „Automatisches Kupplungssystem“ gestartet und auf der IAA Nutzfahrzeuge 2018 einen ersten Prototypen des Systems vorgestellt.

Das Ankuppeln eines Aufliegers an die Zugmaschine ist bis heute ein manueller Vorgang, für den ein geübter Fahrer etwa fünf Minuten benötigt und der darüber hinaus einige Fehlerquellen birgt. Zunächst setzt der Fahrer die Zugmaschine mit geöffneter Sattelkupplung zurück, bis die Kupplung unter dem Auflieger ein kleines Stück vor dem Königszapfen steht. Dann hebt er mithilfe der Luftfedern die Hinterachse der Zugmaschine an, damit die Kupplungsplatte direkt an der Aufliegerplatte des Trailers anliegt. Die Sattelkupplung muss unmittelbaren Kontakt zur Aufliegerplatte haben, andernfalls besteht die Gefahr des sogenannten „hohen Kuppelns“, bei dem der Königszapfen nicht in den Verschluss der Sattelkupplung einfährt und verriegelt, sondern auf der Kupplungsplatte oder auf dem Verschluss steht. Eine weitere Fehlerquelle ist der manuelle Anschluss der elektrischen und pneumatischen Versorgungsleitungen. Dazu steigt der Fahrer in den Zwischen-

raum zwischen Fahrerhaus und Auflieger und steckt die Verbindungen von Hand. Kritisch sind insbesondere die EBS- und pneumatische Steuerleitungen für das Bremssystem des Aufliegers. Ein Fehler kann zum Ausfall von Bremsfunktionen führen.

IAA-Prototyp wird zur Serienreife weiterentwickelt

„Bei der Automatisierung des Kuppelvorgangs haben wir bisherige Lösungsansätze analysiert, dann aber einen neuen Weg eingeschlagen“, erläutert Sebastian Köster, der das Projekt „Automatisches Kupplungssystem“ bei SAF-HOLLAND leitet. „Für das selbsttätige Öffnen der Sattelkupplung untersuchen wir verschiedene Lösungen mit pneumatischen und elektrischen Antrieben.“ Um den Abstand zwischen Sattelkupplung und Aufliegerplatte sowie die mechanische Verbindung von Königszapfen und Sattelkupplung zu überwachen, greifen die Ingenieure auf induktive Näherungssensoren zurück. Großes Augenmerk legen sie auf den Anschluss der Versorgungsleitungen: Um den Königszapfen des Aufliegers ist ein Drehteller angebracht, an dem ein Ausleger mit einem Steckelement befestigt ist. Wenn sich nun die Sattelkupplung mit einem Steckverbinder dem Königszapfen nähert, richtet sich der Drehteller automatisch an der Sattelkupplung aus und die Stecker verbinden sich formschlüssig. Dadurch können Zugmaschine und Auflieger auch angewinkelt zueinander angekuppelt werden. Ein weiterer wichtiger Punkt ist das elektrische Ein- und Ausfahren der Stützwinden, die den Auflieger abstützen, wenn er abgestellt wurde. In einem ersten Schritt hat das Projektteam dies mit einem Elektroantrieb realisiert, der direkt vom Fahrerhaus aus

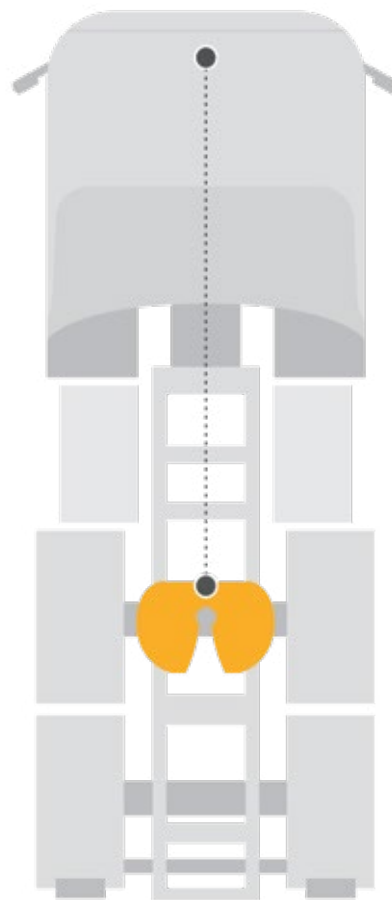


Teamarbeit: Sebastian Köster, Alan Feltham und Randy Kübler (v.l.n.r.) automatisieren den Kuppelungsvorgang

bedienbar ist. „Für das hochautomatisierte Kuppeln kann diese Funktion zukünftig auch über die Steuerung der Zugmaschine voll automatisch ablaufen“, beschreibt Köster.

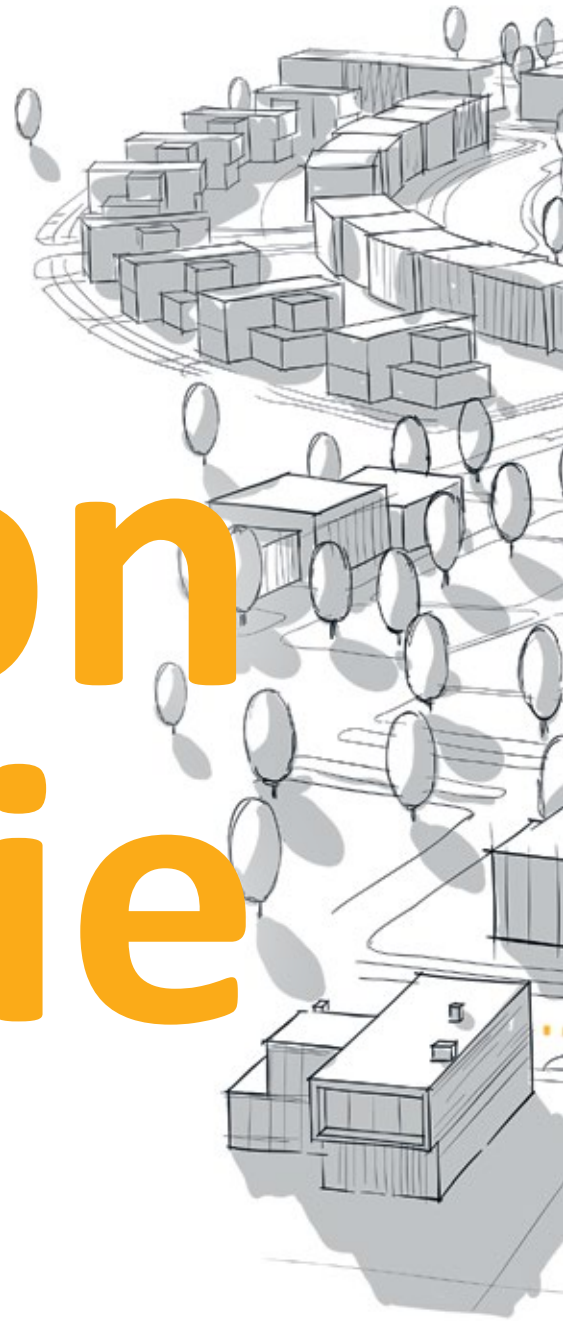
Der auf der IAA Nutzfahrzeuge 2018 gezeigte Prototyp wird nun zur Serienreife weiterentwickelt, wobei vor allem die Zuverlässigkeit und Robustheit gegenüber mechanischen Belastungen im Vordergrund stehen. „Außerdem muss das System unter den jeweils herrschenden Umgebungsbedingungen wie etwa hohen oder niedrigen Temperaturen, Feuchtigkeit und Verschmutzung sicher funktionieren“, ergänzt Köster. Mit seinem weltweit aufgestellten Projektteam sind dafür beste Voraussetzungen geschaffen: Neben den deutschen SAF-HOLLAND Standorten Singen und Bessenbach sind am Projekt auch die Kollegen an den US-Standorten Muskegon und Holland (Michigan) beteiligt. Dort bringt außerdem ein Kollege das Know-how des chinesischen Standorts Xiamen ein, wo Teile der automatisierten Stützwinde entwickelt und gefertigt wurden. Mit dieser internationalen Zusammenarbeit können die unterschiedlichen Anforderungen in den einzelnen Weltmärkten bestmöglich berücksichtigt werden.

Bereit zum Kuppeln



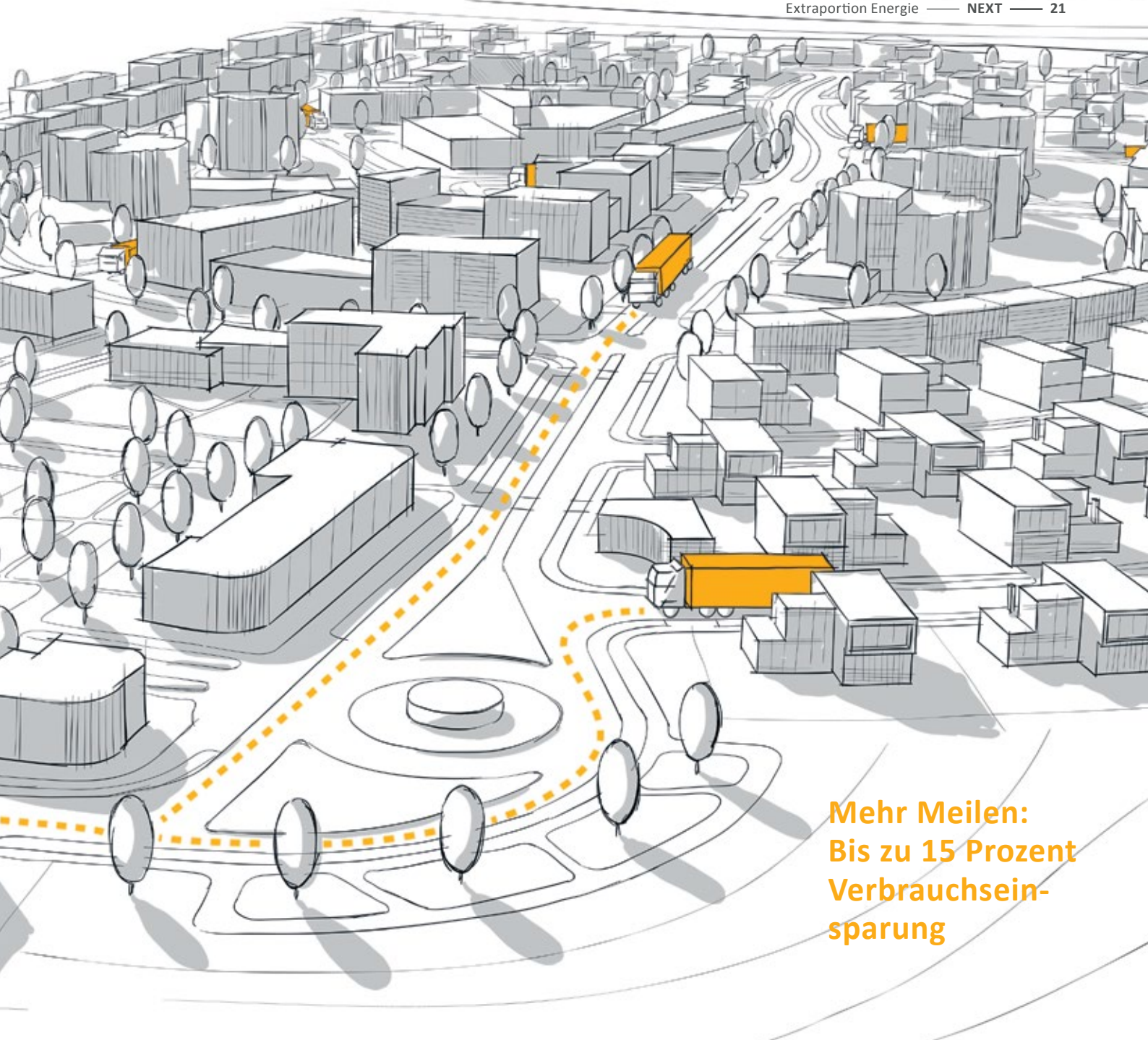
Um automatisch Auf- und Absatteln zu können, muss die Sattelkupplung aus dem Fahrerhaus überwacht und betätigt werden können. Dazu arbeiten die Entwickler an mehreren pneumatischen und elektrischen Lösungen. Induktive Näherungssensoren überwachen dann den Abstand zwischen Sattelkupplung und Aufliegerplatte und überprüfen die mechanische Verbindung von Königszapfen und Sattelkupplung.

Extra- portion Energie



Weniger Verbrauch und sehr leise: Elektrische Antriebe bieten nicht nur für den Lkw, sondern auch im Trailer große Vorteile. Mit der Entwicklung einer Familie elektrischer Achsen bereitet sich SAF-HOLLAND auf den Paradigmenwechsel im Transportwesen vor.

Jeder eingesparte Liter Diesel zählt. Der Kraftstoff stellt für den Spediteur den zweitgrößten Kostenblock nach dem Fahrerlohn dar. Daher erforschen derzeit alle Lkw-Hersteller, ob elektrifizierte Zugmaschinen eine positive Kosten-Nutzen-Bilanz erzielen können. Weniger im Fokus stand dabei der Trailer, der über keinen eigenen Antrieb verfügt. Mit der Entwicklung von zwei elektrifizierten Trailerachsen zeigt SAF-HOLLAND nun, dass sich der Einsatz von Elektromaschinen auch im Auflieger lohnen kann. Dabei verfolgt der Nutzfahrzeugzulieferer zwei Konzepte: Die SAF TRAKr mit einer Leistung von 30 Kilowatt und kurzzeitig bis zu 50 Kilowatt arbeitet während des Bremsens als Generator. Mit dem so gewonne-



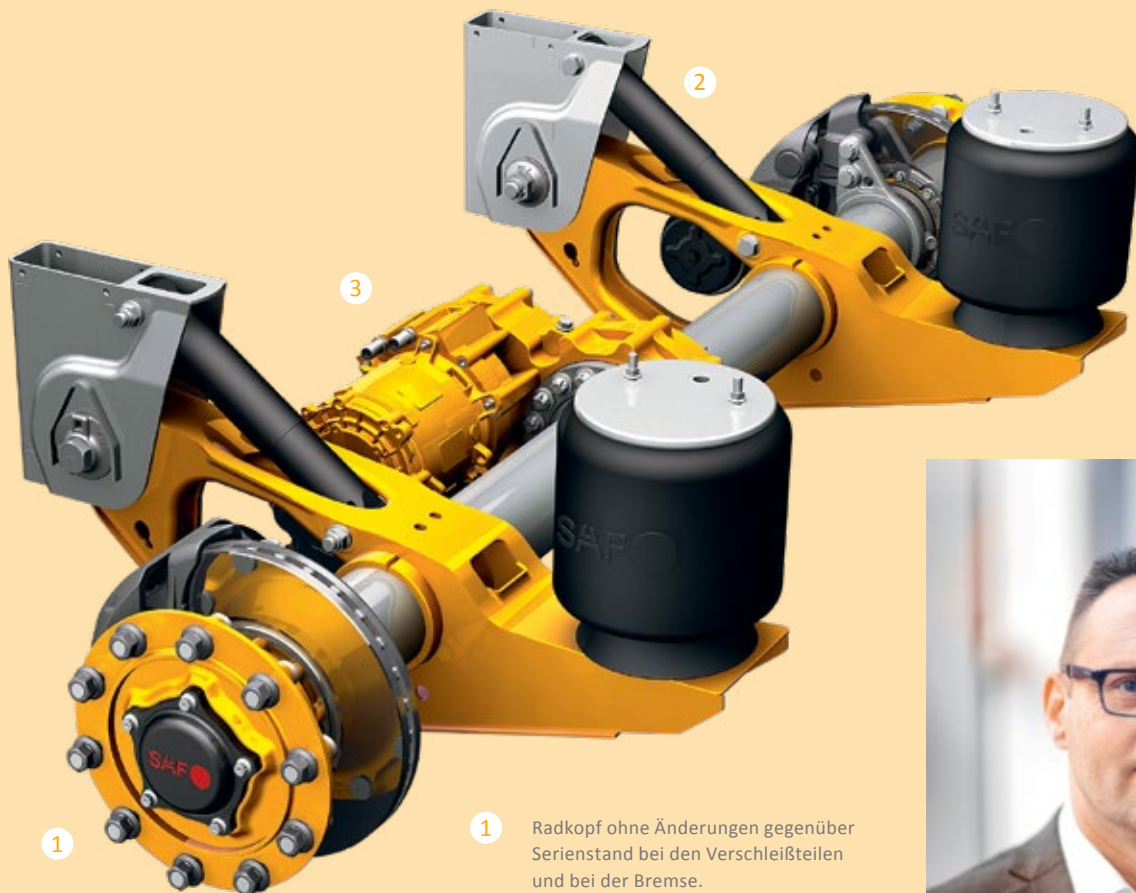
Mehr Meilen: Bis zu 15 Prozent Verbrauchsein- sparung

nen Strom können elektrische Verbraucher, zum Beispiel das Kühlaggregat, betrieben werden. Die SAF TRAKE entlastet mit einer Maximalleistung von 120 Kilowatt hingegen zeitweise auch den Antrieb der Zugmaschine.

Schon die kleine E-Maschine in der SAF TRAKE kann erhebliche Einsparungen erzielen. Denn bislang werden in Kühlaufliegern Dieselgeneratoren verwendet, die auch im Stand laufen müssen, damit temperaturempfindliche Fracht nicht verdirbt. Gelingt es, sie temporär batterie-elektrisch zu betreiben, profitiert nicht nur der Spediteur, sondern auch die Umwelt. Denn so entstehen keine Abgase und deutlich geringere Geräuschemissionen. Eine Nischenanwendung ist das nicht, denn jeder fünfte neu zugelassene Trailer in Europa ist mit einem Kühlaggregat ausgestattet. Wie hoch die Kraftstoffeinsparung bei Einsatz der TRAKE ausfällt, hängt vom je-

weiligen Einsatzzweck ab. „Da spielen mehrere Faktoren eine Rolle“, erläutert Olaf Drewes, der bei SAF-HOLLAND die Vorausentwicklung verantwortet. „Je nach Region und Jahreszeit unterscheidet sich die benötigte Kühlleistung erheblich.“

Die leistungsstärkere SAF TRAKE kommt immer dann zum Einsatz, wenn zusätzlich hohe Antriebsleistung benötigt wird – etwa dann, wenn der Lkw bergauf fährt oder beschleunigen soll. Dann stellt der Elektromotor bis zu 4.100 Newtonmeter zusätzliches Drehmoment an den Rädern bereit. Die Zusatzunterstützung ist auch willkommen, wenn der Sattelzug im Innenstadtbereich elektrisch betrieben werden soll, um die Anwohner vor den Geräuschen anliefernder Lkw zu schützen. Nicht nur für Lebensmittel-, sondern auch für Autotransporter sieht SAF-HOLLAND hier interessante Anwendungen. Bei letzteren könnte der Elektroantrieb über einen optionalen Nebenantrieb am Getriebe im Trailer auch die Hydraulikpumpe für



Olaf Drewes,
Director Advanced
Research & Technology



- 1 Radkopf ohne Änderungen gegenüber Serienstand bei den Verschleißteilen und bei der Bremse.
- 2 Modularer Aufbau führt zu hoher Flexibilität.
- 3 Motor-Getriebe-Einheit mit 50 Kilowatt Maximalleistung.

Die SAF TRAKr liefert Energie – zum Beispiel für das Kühlaggregat.

die Hebebühnen geräuscharm antreiben. Dies ist beim Be- und Entladen der Fahrzeugtransporter in der Stadt vorteilhaft, da dann die Anlieferung auch nachts erfolgen kann. LOHR Industrie arbeitet derzeit zusammen mit SAF-HOLLAND an der Realisierung solcher Anwendungen. Zum Einsatz kommt hierbei die SAF TRAKe.

Modulare Achsfamilie

Alle elektrifizierten Achsen von SAF-HOLLAND bilden eine Familie, deren Grundkonstruktion identisch ist. Die Motor-Getriebe-Einheit befindet sich jeweils in der Achsmitte; sie ist über Achswellen mit den Radnaben verbunden. „Das gibt uns eine hohe Flexibilität, verschiedene Kundenbedürfnisse und Marktanforderungen abzubilden“, sagt Drewes. Das Getriebegehäuse ist Teil des tragenden Achsgehäuses – das spart Gewicht und ermöglicht zudem, die Anbindungspunkte gegenüber konventionellen Achsen nicht zu verändern. Welche Achse für welchen Kunden die richtige Lösung darstellt, will SAF-HOLLAND künftig mit einem Simulationsprogramm berechnen, das derzeit in Zusammenarbeit mit der Technischen Universität Braunschweig entsteht. Die Software berücksich-

tigt sowohl typische als auch kundenspezifische Routen und damit auch die entsprechende Topographie – und gibt am Ende die bei einer bestimmten Batteriegröße zu erwartende Kraftstoffeinsparung aus. „Unser Ziel ist es, dem Kunden eine optimale Konfiguration zu empfehlen“, so Drewes. „Eine Einsparung von bis zu 15 Prozent ist jedoch durchaus realistisch.“ Das zu erwartende Mehrgewicht im Trailer beträgt je nach Achsversion und Batteriegröße zwischen 500 kg und 1.000 kg. Es gibt allerdings Bestrebungen, die derzeit geltenden Vorschriften zu erweitern, um dem Einsatz elektrischer Systeme im Trailer Rechnung zu tragen. Lkw und Zugmaschinen dürfen nämlich ein Zusatzgewicht für die elektrischen Komponenten von bis zu 1.000 kg an Bord haben, ohne dass die zulässige Nutzlast sinkt.

Parallel dazu laufen derzeit erste Hardware-Versuche. Sicher ist aber schon: SAF-HOLLAND versteht sich künftig als Systemanbieter für elektrifizierte Achsen, das schließt die Komponenten Batterie, das Thermomanagement und die elektronische Steuerung ein. „Alle Komponenten sind aufeinander abgestimmt“, versichert Drewes. „Dafür bauen wir unser Team und unser Know-how kontinuierlich aus.“ Zur IAA 2020 soll die Arbeit Früchte tragen: Die E-Achsen von SAF-HOLLAND sollen dann bereit für den Produktionsstart sein.

Drei Fragen an Marie-José Navarre, LOHR Industrie S.A.

Warum nutzt LOHR Industrie E-Achsen in seinen Anhängern?

LOHR Industrie: Axéal (AXle Electric Assist Lohr) ist völlig unabhängig von der Zugmaschine und unterstützt den Antrieb beim Beschleunigen und Bremsen mit Energierückgewinnung. Durch Verringerung des Kraftstoffverbrauchs erhöht es die Leistung und verbessert den Fahrkomfort.

Das zentrale mechanische System beinhaltet ein Differential, ein Untersetzungsgetriebe und einen Nebenantrieb, der beim Halten für den Antrieb eines peripheren Systems genutzt werden kann (z. B. eine hydraulische Pumpe). Beim Halten kann der Elektromotor von dem Getriebe getrennt werden, um das periphere System (z. B. eine hydraulische Pumpe) anzutreiben, die beispielsweise zum Betrieb des Anhängers erforderlich ist.

Wie sieht die Roadmap von LOHR Industrie zur Einführung dieser Technologie aus?

LOHR Industrie: Wir werden drei Auflieger für den Autotransport im ersten Quartal 2019 mit der Technologie ausrüsten und Mitte dieses Jahres schrittweise dann unsere neuen Autotransporter. Wir liefern diese an drei Unternehmen, eines in Südafrika, eines in den Vereinigten Staaten und eines in Europa. Um ein möglichst großes Feedback an Erfahrungen zu sammeln, liefern wir für drei verschiedene Anwendungen in Bezug auf Beladungsleistung und komplexe urbane Umgebungen.

Warum haben Sie sich für SAF-HOLLAND als Partner für die Umsetzung Ihrer Vision entschieden?

LOHR Industrie: SAF-HOLLAND und LOHR Industrie arbeiten seit über 20 Jahren zusammen. Aufgrund der internationalen Ausrichtung und dem Engagement von SAF-HOLLAND bei der Entwicklung unterschiedlicher E-Mobility-Lösungen war es für uns selbstverständlich, SAF-HOLLAND als Partner für die Entwicklung von Axéal auszuwählen.



Marie-José Navarre ist Stellvertretende Generaldirektorin von LOHR Industrie S.A.

LOHR Industrie ist seit mehr als 50 Jahren in Konzeption, Herstellung und Vertrieb von Gütertransportsystemen tätig. Die LOHR-Gruppe mit Stammsitz im Elsass zählt rund 2.000 Mitarbeiter weltweit. Mit SAF-HOLLAND kooperiert LOHR Industrie bei der Entwicklung elektrischer Trailerachsen.

Sprich mit mir.

LISA weicht dem Servicetechniker nicht von der Seite. Kenntnisreich identifiziert sie die reparaturbedürftige Trailer-Achse, weist auf die zu bestellenden Ersatzteile hin und erklärt Schritt für Schritt das notwendige Vorgehen. Dabei ist LISA kein Mensch, sondern der Projektname für eine von SAF-HOLLAND entwickelten App, deren voller Name „Learning Intelligent Service Assistant“ lautet. SAF-HOLLAND entwickelt die Service-App mit Augmented-Reality-Funktionen derzeit zur Serienreife.

Bestellkatalog



Radnabeneinheit
Teile-Nr.: 03307304502

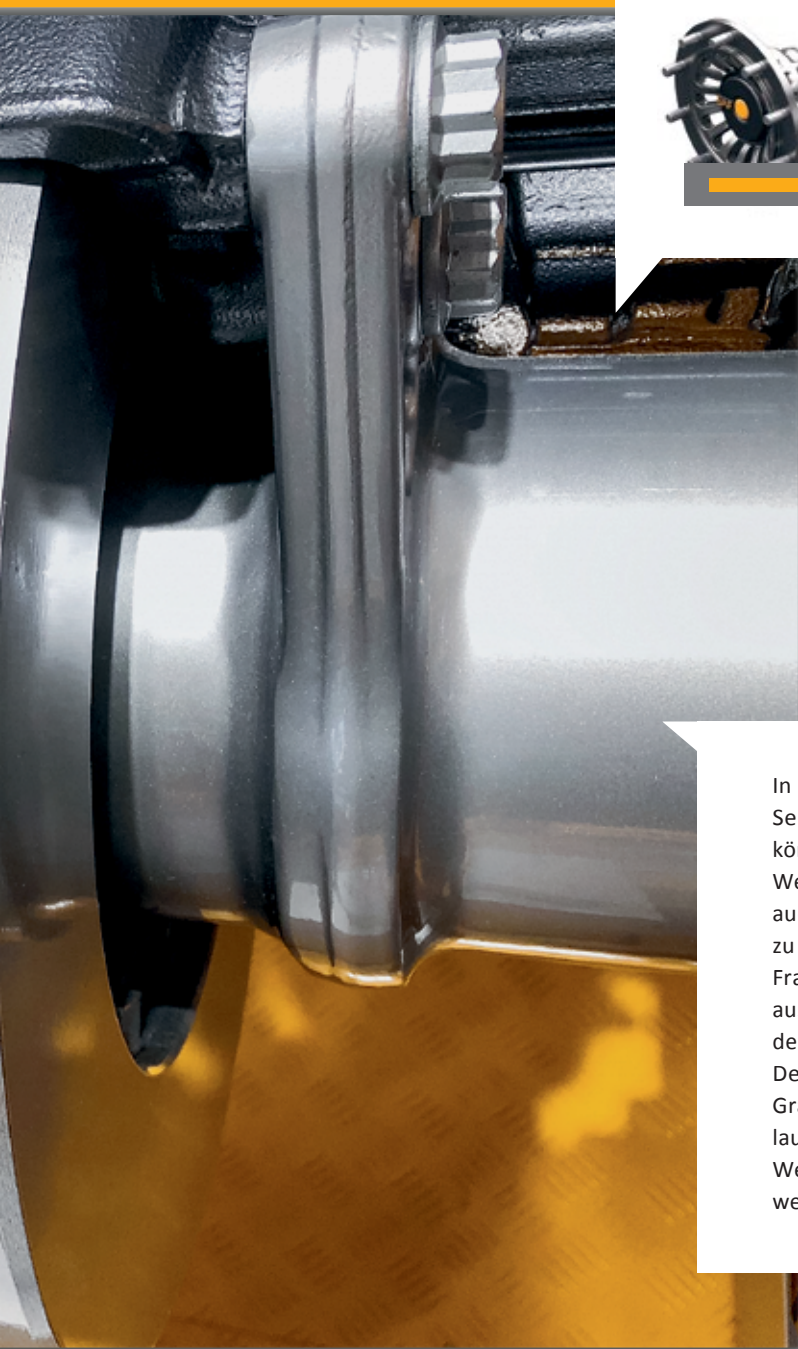


Bremsscheibe – INTEGRAL
Teile-Nr.: 04079001303



Gummilagerbuchse
Teile-Nr.: 04177302800

Für eine künftige Service-App nutzt SAF-HOLLAND erstmals Augmented-Reality-Technologie. Damit kann ein Servicetechniker die Kamerafunktion des Endgerätes nutzen, um eine Achse über einen aufgebrachten Code zu identifizieren. Anschließend sieht er auf dem Display ein virtuelles Modell der Achse, das er, analog zur physischen Realität, von allen Seiten begutachten kann. Tippt er die Achse auf dem Bildschirm an, beginnt eine animierte Demonstration, beispielsweise eines Bremsatzes. Anschließend können Zusatzinformationen zu den einzelnen Komponenten abgerufen werden. Ein direkter Link führt in den Ersatzteileschop von SAF-HOLLAND, wo beispielsweise neue Bremsbeläge bestellt werden können. Für komplexere Reparaturen, etwa des Bremsatzes, sind zudem kurze Videoanleitungen verfügbar.



In einer weiteren Ausbaustufe soll sich die Service-App mit dem Techniker unterhalten können. Die Idee dahinter ist der Realität in den Werkstätten geschuldet, wo sich die Mitarbeiter auch mal die Finger schmutzig machen. Statt zu tippen oder zu wischen, kann der Techniker Fragen stellen, die dann von der App per Sprachausgabe beantwortet werden. Allerdings handelt es sich dabei noch um ein Zukunftsthema: Derzeit muss der Nutzer noch auf Satzbau oder Grammatik achten, wenn es in der Umgebung lauter zugeht. Um die Technologie unter allen Werkstattbedingungen nutzen zu können, sind weitere Entwicklungsstufen notwendig.

Den ersten Prototypen der neuen App zeigte SAF-HOLLAND im vergangenen Jahr auf zwei Messen. „Die Reaktionen waren durchweg positiv, von Trailerherstellern genauso wie von Werkstattinhabern“, berichtet Alexandre Charpiot, Vice President Sales OEM & Aftermarket Europe von SAF-HOLLAND. Um die Technik praktikabel für den täglichen Einsatz in der Werkstatt zu machen, besteht jedoch noch Forschungsbedarf. Eine große Herausforderung besteht im sogenannten „Tracking“. Es sorgt dafür, dass das entsprechende virtuelle Modell des jeweiligen Produkts über das reale Objekt gelegt wird. Dabei kann die Raumposition in einer Werkstatt nicht über Referenzpunkte ermittelt werden. Verschmutzte oder beschädigte Bauteile erschweren das Tracking.

In zwei bis drei Jahren will SAF-HOLLAND alle offenen technischen Fragen gelöst haben. Gleichzeitig denkt das Unternehmen bereits über die nächste Ausbaustufe nach: Zukünftig soll LISA mit dem Servicetechniker auch Sprachdialoge führen können.

Ende 2018 führte SAF-HOLLAND ein neues Content-Management-System für technische Dokumentationen ein und schuf damit die Voraussetzung, um digitale Assistenten mit entsprechenden Inhalten zu füttern. Ziel ist, 80 Prozent aller relevanten Dokumentationen auf das neue System zu migrieren. Der Rest wird basierend auf den neuen Anforderungen auch neu erstellt. Schon heute macht SAF-HOLLAND den rund 10.000 Service-Vertragspartnern weltweit einige digitale Angebote, die nun deutlich ausgebaut werden sollen. So besteht bereits die Möglichkeit, Ersatzteile über ein Online-Portal zu bestellen. Über die Katalog-App „SH Connect“ kann die Bestellung von jedem Smartphone aus verschickt werden. Damit liegt der Zulieferer voll im Trend: Die direkten Kunden, überwiegend Groß- und Zwischenhändler, berichten über eine stetig steigende Anzahl an Online-Bestellungen der Werkstätten.

Interview mit Alexandre Charpiot

Herr Charpiot, welche strategischen Ziele verfolgt SAF-HOLLAND im Aftermarket?

Alexandre Charpiot: Da unser Erstausrüstungsgeschäft wächst, steigt die Anzahl an Trailern weltweit, die mit unseren Achsen unterwegs sind. So konnten wir in Europa in den letzten Jahren jedes Jahr eine deutliche Steigerung verzeichnen. Bis sich das im Aftermarket-Geschäft bemerkbar macht, vergeht einige Zeit. Nach zwei Jahren ist in der Regel der erste Bremsbelagwechsel fällig, nach frühestens drei Jahren der Austausch der Bremsscheibe. Für den Aftermarket lautet das wichtigste Ziel also, dass bei der Wartung Originalersatzteile aus unserer Produktion verwendet werden. Davon müssen wir Händler und Service-Stützpunkte überzeugen. Digitale Angebote wie unsere Service-App erweisen sich als ein gutes Mittel, Kundenbindung zu erzeugen.

Das haben auch die Nutzfahrzeughersteller bereits erkannt...

Alexandre Charpiot: Alle Nutzfahrzeughersteller arbeiten daran, ihr Servicenetz bestmöglich auszulasten, auch über digitale Angebote. Zunehmend kümmern sie sich übrigens auch um die Wartung von Trailern, da die Zugmaschinen immer längere Service-Intervalle aufweisen. Deshalb arbeiten wir auch mit einigen Herstellern im Aftermarket zusammen.

„Wir wollen ein positives Kundenerlebnis schaffen.“

Alexandre Charpiot



Alexandre Charpiot, Vice President Sales
OEM & Aftermarket Europe

Was bringen digitale Werkzeuge wie Service-Apps den Werkstätten?

Alexandre Charpiot: Der Fachkräftemangel im Servicebereich ist heute bereits eklatant und wird sich in den kommenden Jahren voraussichtlich weiter verschärfen. Eine über eine digitale Anleitung geführte Reparatur gewinnt daher an Bedeutung. Ich denke allerdings nicht, dass wir Schulungen vollständig durch digitale Angebote ersetzen können. Doch es wird einfacher, das Werkstattpersonal über die Präsenzs Schulungen hinaus auf dem Laufenden zu halten. Übrigens arbeiten wir auch in den Schulungen teilweise mit den gleichen digitalen Inhalten, die wir für die Service-App nutzen wollen. Zudem arbeiten wir an reinen Online-Schulungen über unser neu aufgebautes E-Learning-Portal. Das kann wiederum auch das Geschäft mit der Erstausrüstung beflügeln: Einen großen Erstausrüstungsauftrag in den USA konnten wir nur gewinnen, weil wir dem Hersteller zuvor zugesichert hatten, dass er seine Verkaufsmannschaft über unser Portal schulen kann.

Wie gehen Sie generell die Entwicklung digitaler Angebote an?

Alexandre Charpiot: Die Aufgabenstellung im Aftermarket ist von der Digitalisierung völlig unabhängig: Wir sind dazu da, dass unsere Kunden mit Produkten von SAF-HOLLAND ein ganzes Fahrzeugleben lang glücklich sind. Übertragen auf die digitale Welt bedeutet das: Wir wollen ein positives Kundenerlebnis schaffen. Daher entwickeln wir unsere digitalen Angebote auch nicht im luftleeren Raum. Für die Service-App haben wir zum Beispiel eigene Servicetechniker an Bord geholt.

Impressum



Verantwortlich

SAF-HOLLAND S.A.
68 – 70 Boulevard de la Pétrusse
2320 Luxemburg
Luxemburg

Redaktion

Michael Schickling, SAF-HOLLAND Group
Alexander Pöschl, SAF-HOLLAND Group

Gestaltung

3st kommunikation GmbH

Digital

3st digital GmbH

Video / Digital

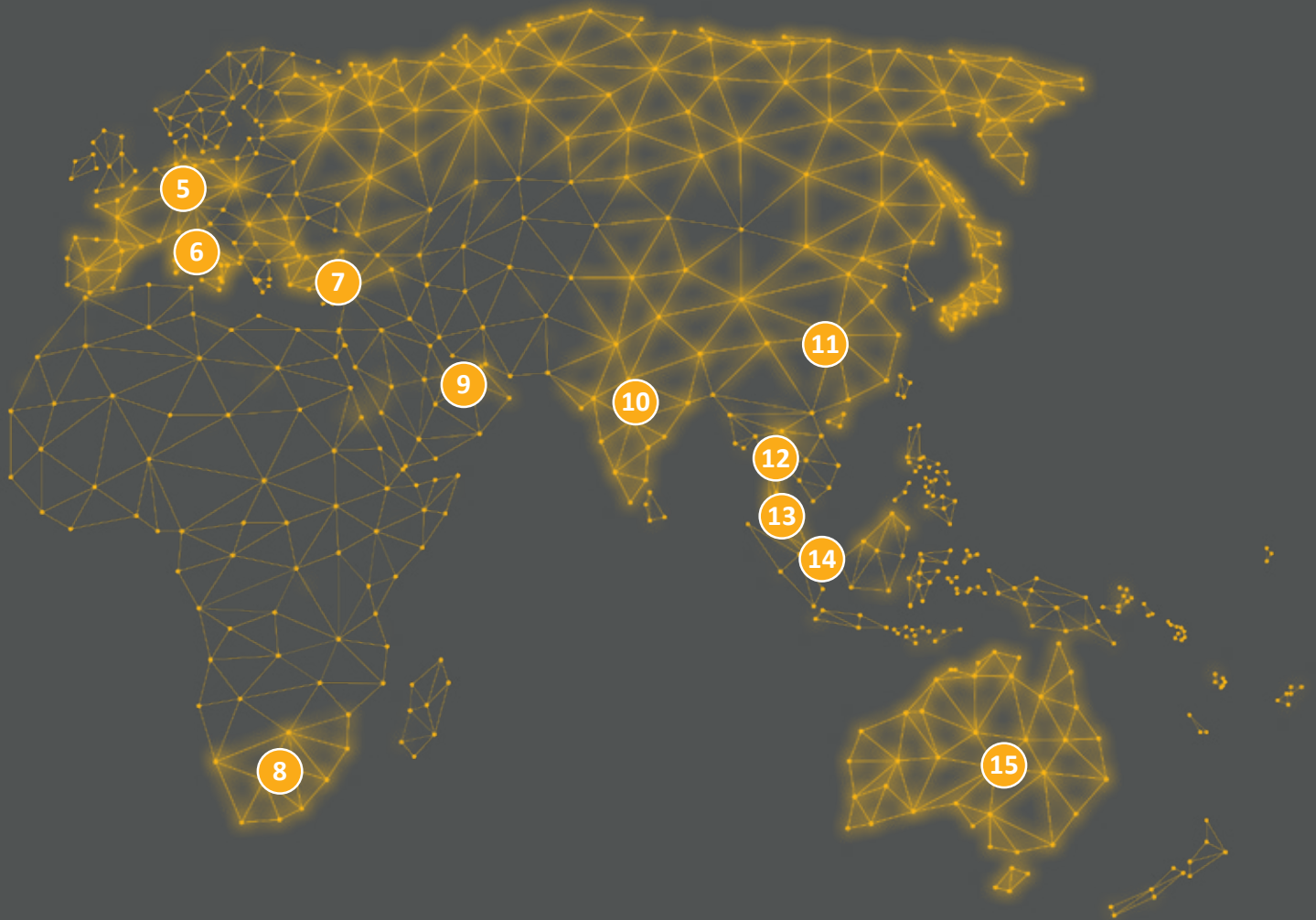
Content4Marketing

Fotografie

Matthias Haslauer

Der Bericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor. Beide Fassungen stehen auch im Internet unter gb2018.corporate.safholland.com (Deutsch) und ar2018.corporate.safholland.com (Englisch) zum Download zur Verfügung.

SAF-HOLLAND Produktionsstandorte



SAF-HOLLAND Produktionsstandorte

- | | | | | |
|--|---|---|---|------------------------------------|
| 1 KANADA
Woodstock | 3 MEXIKO
Querétaro City | 6 ITALIEN
Flero (Brescia)
Nave | 10 INDIEN
Pune | 12 THAILAND
Bangkok |
| 2 USA
Cincinnati, OH
Dumas South, AR
Dumas North, AR
Nashville, TN
(ab Januar 2019)
Warrenton North, MO
Warrenton South, MO
Wylie, TX | 4 BRASILIEN
Alvorada | 7 TÜRKEI
Düzce | 11 CHINA
Baotou
(bis 31.12.2018)
Beijing
(ab Januar 2019)
Xiamen
Qingdao
Yangzhou
(ab 2. Jahreshälfte
2019) | 13 MALAYSIA
Kuala Lumpur |
| | 5 DEUTSCHLAND
Bessenbach/
Frauengrund
Bessenbach/
Keilberg
Singen | 8 SÜDAFRIKA
Johannesburg | 9 VEREINIGTE
ARABISCHE
EMIRATE
Dubai | 14 SINGAPUR |
| | | | | 15 AUSTRALIEN
Melton |

JAHRESBERICHT

Das Geschäftsjahr 2018

INHALTSVERZEICHNIS

04

AN UNSERE AKTIONÄRE

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

17

KONZERNLAGEBERICHT

- 18 — SAF-HOLLAND im Überblick
- 23 — Ziele und Strategien
- 25 — Steuerungsgrößen
- 27 — Forschung und Entwicklung
- 30 — Corporate Governance
- 44 — Konjunktur und Branchenumfeld
- 46 — Wesentliche Ereignisse
- 48 — Ertrags-, Vermögens-, Finanzlage
- 63 — Chancen- und Risikenbericht
- 73 — Nachtragsbericht
- 74 — Prognosebericht
- 78 — Alternative Performance Measures

79

NACHHALTIGKEIT

- 80 — Nachhaltigkeit im SAF-HOLLAND Konzern



Sie finden unseren Geschäftsbericht auch online unter:
gb2018.corporate.safholland.com

83

KONZERNABSCHLUSS

- 84 — Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- 85 — Konzernbilanz
- 86 — Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 87 — Konzern-Kapitalflussrechnung
- 88 — Konzernanhang
- 148 — Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A.
- 150 — Mandate des Board of Directors/
Group Management Boards
- 152 — Prüfungsvermerk
- 157 — Versicherung der gesetzlichen Vertreter

159

WEITERE INFORMATIONEN

- 160 — Erläuterung Finanzkennzahlen und
Alternative Performance Measures
- 163 — Abkürzungsverzeichnis
- 166 — Finanzkalender und Kontakt
- 167 — Impressum

VORWORT DES CEO



Alexander Geis,
Chief Executive
Officer (CEO)

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

2018 war in vielerlei Hinsicht ein ereignisreiches Jahr für SAF-HOLLAND. Der Konzernumsatz übertraf erstmals die Marke von 1,3 Mrd. Euro. Dazu haben zwei Faktoren entscheidend beigetragen: So erreichte unser organisches Umsatzwachstum beachtliche 12 Prozent. Dabei sind wir in praktisch sämtlichen Regionen schneller als der Markt gewachsen und haben dementsprechend unsere Marktstellung weiter ausgebaut. Diese erfreuliche Entwicklung ist der erfolgreichen Markteinführung von neuen Produkten, insbesondere den innovativen und wegweisenden Lösungen rund um die Themen Scheibenbremsentechnologie und Leichtbauweise, zu verdanken.

Daneben wurde die Umsatzentwicklung durch die Akquisition der V.ORLANDI und der York Gruppe positiv beeinflusst. Beide Unternehmen haben die in sie gesetzten Erwartungen voll erfüllt. Noch bedeutsamer als das hinzugewonnene Geschäftsvolumen ist jedoch deren

strategische Bedeutung für die SAF-HOLLAND. Mit York positionieren wir uns in Indien, einem der am stärksten wachsenden Trailermärkte weltweit. Zudem haben wir uns damit den Zugang zu anderen vielversprechenden Märkten im asiatisch-pazifischen Raum wie Thailand, Indonesien und Vietnam erschlossen. Mit V.ORLANDI erweitern wir unser Produktangebot um Kupplungssysteme für land- und forstwirtschaftliche Fahrzeuge und Spezialanwendungen im Bereich Bergbau. Gleichzeitig festigen wir mit V.ORLANDI unsere Position als Nummer zwei bei Sattelkupplungen in Europa.

Mit der Übernahme der britischen Axscend erweitern wir unser Produktportfolio um eine Anwendung für das digitale Trailermanagement. Damit können wichtige Trailerdaten – etwa zu Bremsen, Beleuchtung und Reifen – ausgewertet werden. Wir liefern Flottenmanagern so Informationen über den Zustand ihres Fuhrparks in Echt-

zeit; eine entscheidende Voraussetzung dafür, dass unsere Kunden ihre Prozesse und Kosten weiter optimieren können. Zusammen mit unseren Neuentwicklungen, die wir auf der letztjährigen Nutzfahrzeug-IAA vorgestellt haben, untermauern wir damit unseren Anspruch, auch in Zukunft Vorreiter bei der Entwicklung innovativer Kundenlösungen zu sein.

Bezüglich der Neustrukturierung unseres nordamerikanischen Produktionsnetzwerkes haben wir 2018 Fortschritte erzielt. Aufgrund der überplanmäßigen Kundennachfrage und daraus resultierenden Lieferengpässen kam der Abbau der Anlaufkosten allerdings nicht in dem gewünschten Maße voran. SAF-HOLLAND hat sich in dieser Situation bewusst dafür entschieden, der fristgerechten Belieferung seiner Kunden und der Behauptung seiner Marktanteile oberste Priorität einzuräumen. Aufgrund der dadurch entstandenen Mehraufwendungen und deutlich höherer Stahlpreise mussten wir im Jahresverlauf unser ursprüngliches EBIT-Margenziel revidieren.

Die weitere Stabilisierung der Prozesse in Nordamerika und damit einhergehend eine Verbesserung der Kostenstrukturen werden im laufenden Geschäftsjahr im Zentrum unserer Anstrengungen stehen. In diesem Zusammenhang sind auch die Veränderungen im Group Management Board zu sehen. Seit dem 1. Januar 2019 hat Dr. André Philipp als Chief Operating Officer (COO) die Verantwortung für alle Fertigungsstandorte des Konzernverbunds übernommen. Zu seinen Kernaufgaben zählen die Prozessoptimierung und ein Effizienzsteigerungsprogramm insbesondere für den nordamerikanischen Produktionsverbund. Mit der Erweiterung des Boards und der Ernennung von Mike Ginocchio als President APAC unterstreichen wir zudem die wachsende Bedeutung des asiatischen Markts. Ich persönlich werde als neuer Vorsitzender des Group Management Board – neben meiner Verantwortung für die Region EMEA und den weltweiten Einkauf – mein besonderes Augenmerk darauflegen, die konzernübergreifenden Strukturen und Prozesse zu optimieren.

Das Jahr 2019 wird ein Übergangsjahr sein. Viele der Ziele, die wir uns im Rahmen der Wachstumsstrategie 2020 gesetzt haben, sind bereits erreicht bzw. in Reichweite. Insbesondere auf dem Weg hin zu einem Global Player haben wir in den vergangenen Jahren erhebliche Fortschritte erzielt. Seit 2014, dem Jahr, in dem wir die Strategie 2020 vorgestellt haben, haben wir den Konzernumsatz um rund 35 Prozent gesteigert. Durch die Übernahme von KLL in 2016 und York in 2018 haben wir unsere Stellung in den

Schwellenländern signifikant ausgebaut. Im laufenden Jahr wird unser neues Werk in China die Produktion aufnehmen. Es wird nicht nur das modernste, sondern – gemessen an seiner Kapazität – auch das größte Werk des SAF-HOLLAND Konzerns sein. Die Rahmenbedingungen in unserer Branche werden nach unserer Einschätzung 2019 herausfordernd sein. Dank unserer starken Stellung in strukturell wachsenden Marktsegmenten gehen wir jedoch davon aus, unsere Erlöse im laufenden Jahr um 4 bis 5 Prozent steigern zu können. Zudem erwarten wir eine bereinigte EBIT-Marge um die Mitte der Bandbreite von 7 bis 8 Prozent. An unserem Ziel, im Jahr 2020 eine bereinigte EBIT-Marge von mindestens 8 Prozent zu erzielen, halten wir fest.

Ich bin überzeugt davon, dass die SAF-HOLLAND dank ihrer Produktpalette, der Innovationskraft und der breiten Aufstellung in den drei großen Nutzfahrzeugmärkten gut aufgestellt ist. Für das Vertrauen, dass Sie in uns und Ihr Unternehmen setzen, möchten wir uns an dieser Stelle herzlich bedanken. Wir freuen uns, wenn Sie uns auf dem vor uns liegenden Weg weiter begleiten.

Ihr



Alexander Geis
Chief Executive Officer (CEO) und
Vorsitzender des Group Management Board

GROUP MANAGEMENT BOARD



ALEXANDER GEIS

Chief Executive Officer (CEO)
Chief Procurement Officer (CPO)
President Region EMEA

Seit 26. Februar 2019 CEO von SAF-HOLLAND.

Seit 1. Januar 2019 Chief Procurement Officer und seit
1. Januar 2016 President Region EMEA.

Seit 1995 bei SAF-HOLLAND, u.a. im Vertrieb und später
verantwortlich für das Aftermarketgeschäft.

MBA-Abschluss der University of Maryland.



DR. MATTHIAS HEIDEN

Chief Financial Officer (CFO)

Seit 1. März 2017 Chief Financial Officer
(CFO) bei SAF-HOLLAND.

Zuvor leitende Finanzfunktionen bei SAP,
u. a. CFO SAP Deutschland, Mittel- und
Osteuropa.

Dr. rer. Oec. und Dipl.-Kaufmann der
Universität des Saarlandes sowie aus-
gebildeter Bankkaufmann.



DR. ANDRÉ PHILIPP

Chief Operating Officer (COO)

Seit 1. Januar 2019 Chief Operating Officer (COO)
bei SAF-HOLLAND.

Zuvor leitende Funktionen, u.a. als CTO und COO
der HELLA Gruppe und der DEUTZ (Dalian) Engine
Co., Ltd.

Doktor der Wirtschaftswissenschaften und
studierter Wirtschaftsingenieur.



STEFFEN SCHEWERDA

President Region Amerika

Seit 1. Januar 2016 President Region Amerika.

Seit 1997 in verschiedenen Führungspositionen bei SAF-HOLLAND, u. a. als President Business Unit Trailer Systems.

Abschluss als Dipl.-Ing. der Universität Aachen und MBA der Universitäten Augsburg und Pittsburgh.



GUOXIN MAO

President China

Seit 1. Juli 2016 President China. 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.



MIKE GINOCCHIO

President Region APAC

Seit 1. Januar 2019 President Region APAC.

Seit 1995 bei SAF-HOLLAND in mehreren Führungsfunktionen tätig.

Juris Doctor (Doktor der Rechtswissenschaften), Chicago Kent College of Law, Chicago

BERICHT DES BOARD OF DIRECTORS



Martina Merz, Vorsitzende des Board of Directors

Sehr geehrte Damen und Herren
liebe Aktionäre und Anleger,

2018 war ein Geschäftsjahr, in dem wir als Board of Directors gemeinsam mit dem Group Management Board zentrale Weichen für den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens stellen konnten. Die erfolgreiche Umsetzung unserer Wachstumsstrategie 2020 und deren Weiterentwicklung mit dem Blick auf das Jahr 2025 steht dafür besonders im Fokus unserer Arbeit. So konnten wir mit drei Akquisitionen unsere Marktposition und Technologiebasis wesentlich ausbauen. Unsere Prognose konnten wir im Jahresverlauf mehrfach anheben. Gleichzeitig waren aber auch wir durch eine extrem hohe Kapazitätsauslastung und den starken Anstieg der Stahlpreise in Nordamerika unerwarteten Mehrbelastungen ausgesetzt, weshalb unser ursprüngliches Ergebnisziel nicht ganz erreicht werden konnte.

Das Board of Directors hat in diesem Geschäftsjahr ein besonderes Augenmerk auf das Nordamerikageschäft gelegt und dafür im vierten Quartal das Special Committee North America ins Leben gerufen, das dem lokalen Management und dem Group Management Board beratend zur Seite steht. Das Board of Directors hat sich intensiv mit der

Suche nach einem Chief Operating Officer auseinandergesetzt und konnte mit der Ernennung von Dr. André Philipp zum COO einen ausgewiesenen Experten und wichtige Verstärkung des Group Management Boards gewinnen. Mit einem besonderen Fokus auf Nordamerika wird Dr. Philipp insbesondere die Abläufe im konzernweiten Werksverbund optimal miteinander verzahnen und die Prozessketten vereinheitlichen, um in allen Werken operative Effizienz auf höchstem Niveau zu erreichen.

Neben dem Fokus auf den Herausforderungen, die das operative Geschäft nach der Phase des starken Wachstums, der zunehmenden Internationalisierung und der gewachsenen Komplexität naturgemäß mit sich bringt, lege ich gemeinsam mit meinen Kollegen im Board of Directors einen starken Schwerpunkt auf der Befähigung des Unternehmens für die nächste Phase der Unternehmensentwicklung. Dies umfasst die verschiedensten Ebenen im Unternehmen – von der Führung zum Mitarbeiter, vom Prozess zum Produkt – damit SAF-HOLLAND bei allen technologischen und makroökonomischen Veränderun-

gen in den kommenden Jahren langfristig Vorreiter bleibt und diese Position weiter ausbauen kann.

Ich bin sehr zuversichtlich, dass dies gelingt und danke Ihnen schon jetzt für Ihr Vertrauen.

ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN DEM BOARD OF DIRECTORS UND DEM GROUP MANAGEMENT BOARD

Das Board of Directors nahm die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben im Geschäftsjahr 2018 gewissenhaft wahr. Dabei beriet das Board of Directors das Group Management Board regelmäßig bei der operativen Leitung und überwachte die Führung der Geschäfte. Das Group Management Board informierte das Board of Directors zeitnah, regelmäßig und umfassend über alle wesentlichen Vorgänge und Entwicklungen der Gesellschaft in schriftlicher wie auch mündlicher Form. Im Mittelpunkt stand hierbei die Auftrags-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Darüber hinaus stimmten das Board of Directors und das Group Management Board die strategische Ausrichtung des SAF-HOLLAND Konzerns eng miteinander ab. Marktentwicklungen, aber auch Aspekte des Risikomanagements, der Compliance sowie der Finanzlage wurden gemeinsam diskutiert und erörtert. Das Board of Directors befasste sich auch mit Nachhaltigkeitsthemen und der nicht-finanziellen Berichterstattung des SAF-HOLLAND Konzerns. In diesem Rahmen erörterte das Board of Directors insbesondere Arbeitnehmer-, Sozial- und Umweltbelange, die Achtung der Menschenrechte sowie die Bekämpfung von Korruption und Bestechung. Zustimmungspflichtige Angelegenheiten wurden vom Group Management Board rechtzeitig vorgelegt und nach eingehender Prüfung durch das Board of Directors genehmigt.

SCHWERPUNKTE DER BERATUNGEN

Wie bereits im Vorjahr waren Akquisitionen einer der Beratungsschwerpunkte des Board of Directors im Berichtsjahr. Das Gremium befasste sich insbesondere mit den im Jahresverlauf bekanntgegebenen Übernahmen von V.ORLANDI S.p.A., York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd., und Axcend Ltd. Im Nachgang hielt sich das Board of Directors auch über die Fortschritte bei der Integration dieser Gesellschaften in den Konzernverbund auf dem Laufenden. Daneben beschäftigte sich das Gremium mit einer Reihe von weiteren möglichen Akquisitionszielen und erörterte neben den finanziellen Gesichtspunkten insbesondere die strategischen Zielsetzungen.

Ein weiteres wesentliches Thema der Beratungen lag auf Personalentscheidungen, insbesondere der Suche und Auswahl eines neuen Chief Operating Officer (COO). Ende Dezember 2018 konnte diese mit der Bestellung von Dr. André Philipp erfolgreich abgeschlossen werden. Das Board of Directors ernannte zudem Alexander Geis, zusätzlich zu seiner Tätigkeit als President Region EMEA, zum Chief Procurement Officer (CPO) des Konzerns. Zum 1. Januar 2019 wurde Mike Ginocchio, bislang Vice President der Region APAC/China, zum President der Region APAC und zum Mitglied des Group Management Boards ernannt. Darüber hinaus befasste sich das Board insgesamt mit dem Talentmanagement innerhalb des Konzerns und entsprechenden Nachfolgeplanungen für die oberen Führungsebenen.

SITZUNGEN DES BOARD OF DIRECTORS

Das Board of Directors kam im Geschäftsjahr 2018 zu insgesamt sechs Sitzungen zusammen. Davon fanden fünf als Präsenzsitzungen statt; eine Sitzung wurde in Form einer Telefonkonferenz durchgeführt. In jedem Quartal wurde mindestens eine Sitzung abgehalten. Alle Mitglieder des Board of Directors nahmen an allen Sitzungen des Gesamtplenums und der jeweiligen Ausschüsse teil.

	Sitzungstage (inkl. Ausschüsse)	Sitzungsteilnahme	Prozent
Martina Merz (Vorsitzende)	23	23	100%
Dr. Martin Kleinschmitt (stellvertretender Vorsitzender)	23	23	100%
Detlef Borghardt	11	11	100%
Jack Gisinger	19	19	100%
Anja Kleyboldt	19	19	100%
Carsten Reinhardt	23	22	96%

Im Mittelpunkt der Sitzung vom 13. bis 15. März 2018 standen der Konzernabschluss und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2017. Der Abschluss wurde auf Empfehlung des Audit Committee und nach eingehender Prüfung durch das Board of Directors gebilligt. Zudem wurde die Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung 2018 verabschiedet, darunter auch der Punkt, der Hauptversammlung die erneute Wahl von PricewaterhouseCoopers Société Coopérative (PwC) als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2018 vorzuschlagen.

Darüber hinaus befasste sich das Board of Directors mit dem erstmals erstellten Nachhaltigkeitsbericht des SAF-HOLLAND Konzerns für das Geschäftsjahr 2017 und der Prüfung der Effizienz und Effektivität seiner Arbeit und die seiner Ausschüsse im Rahmen einer Selbstbeurteilung mit externer Unterstützung.

Neben dem Bericht zur Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2018 beschäftigte sich das Board of Directors in der zweiten Sitzung am 3. Mai 2018 schwerpunktmäßig mit einer Analyse des IT-Bereichs und der Digitalisierung der Geschäftsprozesse sowie dem Qualitätsmanagement. Dies folgte einem Beschluss des Board of Directors aus dem Vorjahr, sich in regelmäßigen Abständen ein detailliertes Bild aller für den Unternehmenserfolg kritischen Bereiche zu verschaffen. Dies beinhaltet unter anderem auch eine Beurteilung der jeweiligen Investitionsplanung.

Die Sitzung am 10. August 2018 wurde im Rahmen einer Telefonkonferenz abgehalten. Die wesentlichen Themen waren der Geschäftsverlauf im zweiten Quartal 2018. Daneben befasste sich das Gremium intensiv mit der Situation in Nordamerika und den initiierten Maßnahmen, um die Ertragslage in dieser Region wieder zu verbessern. Zudem diskutierte das Board of Directors die Gründung einer Holdinggesellschaft, in der die bestehenden Aktivitäten in China zusammengefasst werden sollen. In diesem Zusammenhang wurde auch der Kauf des noch ausstehenden Anteils von 20% an Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. beschlossen.

Auf der zweitägigen Sitzung des Board of Directors am 22. und 23. August 2018 wurde neben dem aktuellen Geschäftsverlauf vor allem die Entwicklung und die Aussichten im Aftermarketgeschäft in der Region EMEA und die Entwicklung in der Region China erörtert. Weitere Themen waren das Budget für das kommende Jahr und der Stand der Strategieumsetzung.

Vom 6. bis 7. November 2018 hielt das Board of Directors erneut eine zweitägige Sitzung ab. Neben der Ernennung von Dr. André Philipp zum Chief Operating Officer (COO) standen vor allem der Bericht zum Geschäftsverlauf des dritten Quartals 2018 und die Anpassung des Budgets im Mittelpunkt der Beratungen. In diesem Zusammenhang diskutierte das Board erneut intensiv die Geschäftsentwicklung in Nordamerika. Zudem lag ein Schwerpunkt auf der Analyse der Geschäftsentwicklung in der Region APAC/China und den Fortschritten bei der Integration der York Gruppe in die bestehenden Konzernstrukturen. Zudem billigte das Board of Directors den Entwurf für ein neues Format für den Vergütungsbericht, mit dem die Gesellschaft ab dem Geschäftsjahr 2018 die Vergütung der Mitglieder des Group Management Board entspre-

chend den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex auf individueller Basis veröffentlicht.

Die letzte Sitzung des Jahres fand am 6. und 7. Dezember 2018 statt. Traditionell lag der Fokus auf dem Budget für das kommende Jahr, der Mittelfristplanung und den Performancezielen für das Group Management Board. In dieser Sitzung verabschiedete das Board of Directors eine neue Geschäftsordnung, die als ein Baustein der intensiven weiteren Professionalisierung der Arbeit im Board of Directors im Jahr 2018 zu sehen ist. Diese kann auf der Unternehmenswebsite eingesehen werden. Das Board of Directors verabschiedete das neu entwickelte Kompetenzprofil und befasste sich mit der zukünftigen Zusammensetzung des Board of Directors.

Das Board of Directors tagte im Geschäftsjahr regelmäßig auch ohne Beteiligung von Mitgliedern aus dem Group Management Board.

ARBEIT DER COMMITTEES

Das Board of Directors wird in seiner Arbeit von insgesamt vier Ausschüssen unterstützt. Durch die Erörterung und Vorbereitung von komplexen Sachverhalten in kleineren Gruppen verfolgt das Board of Directors vor allem das Ziel, die Effizienz seiner Arbeit zu steigern. Soweit gesetzlich zulässig, sind auch einzelne Entscheidungsbefugnisse auf die Ausschüsse übertragen. Für Information hinsichtlich der Zusammensetzung der einzelnen Committees wird auf die Ausführungen im Corporate Governance Kapitel ab Seite 31 verwiesen.

AUDIT COMMITTEE

Das Audit Committee tagte im Berichtsjahr viermal. Es befasste sich dabei vorrangig und ausführlich mit dem Jahresabschluss und den Quartalszahlen, dem Risikomanagement sowie den Ergebnissen der Revisions- und Compliance-Prüfungen und dem Umsetzungsstand der Datenschutzgrundverordnung. Im Berichtsjahr erörterte das Audit Committee zudem den Abschluss einer revolvingierenden Kreditlinie mit einem erweiterten Bankenkonsortium. Die Inhalte der Sitzungen wurden dem Board of Directors vorgetragen und – soweit erforderlich – zur Entscheidung vorgelegt.

REMUNERATION COMMITTEE

Das Remuneration Committee kam im Jahr 2018 zu insgesamt fünf Sitzungen zusammen. Es behandelte unter anderem die Festsetzung und Überprüfung der Vergütung für das Group Management Board. In der Wahrnehmung dieser Aufgabe wurden auch die Dienste eines auf Vergütungsfragen spezialisierten externen Beraters in Anspruch genommen.

NOMINATION COMMITTEE

Das im abgelaufenen Geschäftsjahr gegründete Nomination Committee tagte im Berichtsjahr zweimal. Es beschäftigte sich schwerpunktmäßig mit der Suche nach der Nachfolge für die Position des COO. Dabei nahm das Nomination Committee die Dienste eines Personaldienstleisters für die Besetzung von Führungspositionen in Anspruch.

SPECIAL COMMITTEE NORTH AMERICA

Im vierten Quartal 2018 gründete das Board of Directors zusätzlich das Special Committee North America, welches im Dezember zum ersten Mal tagte. Der Ausschuss soll regelmäßig über die erreichten Fortschritte in Nordamerika beraten und in engem Austausch mit dem Group Management Board und der Geschäftsführung in Nordamerika stehen.

CORPORATE GOVERNANCE

Die SAF-HOLLAND S.A. ist eine in Luxemburg ansässige Société Anonyme (S.A.), die ausschließlich in Deutschland börsennotiert ist. Als solche unterliegt die SAF-HOLLAND S.A. nicht dem deutschen, sondern dem luxemburgischen Gesellschaftsrecht. Der Konzern ist nicht zur Einhaltung der deutschen Corporate Governance Regelungen verpflichtet, die für börsennotierte deutsche Gesellschaften gelten. Dennoch hat sich die SAF-HOLLAND S.A. entschlossen, den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex zu den Grundsätzen einer guten Unternehmensführung in einem bestimmten Umfang zu entsprechen, da für die SAF-HOLLAND S.A. der Deutsche Corporate Governance Kodex eine wichtige Grundlage verantwortungsvoller Unternehmensführung darstellt.

Auch im Jahr 2018 widmete sich das Board of Directors intensiv dem Thema Corporate Governance. Die Entsprechenserklärung 2018 zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gab das Board of Directors von SAF-HOLLAND am 15. März 2018 ab. Die am 20. März 2019 abgegebene aktuelle Entsprechenserklärung kann auf der Homepage des Unternehmens eingesehen werden.

KONZERNABSCHLUSSPRÜFUNG UND BILANZSITZUNG

PricewaterhouseCoopers Société Coopérative (PwC) prüfte den von der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2018 aufgestellten Konzernabschluss. Der Abschlussprüfer erteilte den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk und stellte fest, dass der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Zahlungsströme der SAF-HOLLAND Gruppe 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 vom 19. März 2019 besprach das Board of Directors die Ergebnisse der Abschlussprüfung. Der Abschlussprüfer war in dieser Sitzung zeitweise anwesend. Er trug die wesentlichen Prüfungsergebnisse vor und beantwortete Fragen der Board-Mitglieder. Das Board of Directors stimmte dem Prüfungsergebnis von PwC zu und billigte den vorgelegten Konzernabschluss. Dem Vorschlag des Group Management Boards zur Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich das Board of Directors an und schlägt der Hauptversammlung am 25. April 2019 vor, für das Geschäftsjahr 2018 eine unveränderte Dividende von 0,45 Euro (Vj. 0,45 Euro) je Aktie auszuschütten.

Das Board of Directors spricht allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, den Arbeitnehmervertretern sowie dem Group Management Board seinen Dank für das große Engagement und die geleistete Arbeit im Geschäftsjahr 2018 aus.

Luxemburg, 20. März 2019



Martina Merz
Vorsitzende des Board of Directors

SAF-HOLLAND AM KAPITALMARKT

ÜBERBLICK AKTIENMARKT- UND KURSENTWICKLUNG

SAF-HOLLAND AKTIE VON UNGÜNSTIGEM MARKT- UND BRANCHENUMFELD BELASTET

2018 war ein enttäuschendes Jahr für den deutschen Aktienmarkt. Nach einem zunächst erfreulichen Jahresauftakt setzten zunehmend Sorgen über den eskalierenden Handelsstreit zwischen den USA einerseits und China, der Europäischen Union sowie weiteren Staaten andererseits ein. In der zweiten Jahreshälfte belasteten zudem die sich eintrübenden Konjunkturaussichten in Europa und China, die Unsicherheiten über den bevorstehenden Brexit, die haushaltspolitischen Pläne der neuen italienischen Regierung und die Befürchtungen eines zu starken Zinsanstiegs in den USA. Vor diesem Hintergrund büßte der DAX im Jahresverlauf 2018 18,3% an Wert ein. Der Small-Cap-Index SDAX, dessen Unternehmen im Vergleich zum DAX weniger vom Welthandel und stärker von der Binnenkonjunktur abhängig sind, verlor auf Jahressicht 20,0%.

Die Aktien der deutschen Automobilhersteller und -zulieferer litten im abgelaufenen Jahr zudem unter einer Vielzahl von sektorspezifischen Themen: Sorgen über höhere Importzölle auf europäische Autos in den USA, der Produktionsrückgang infolge der neuen WLTP-Abgastests und die weiter schwelende Diesel-Problematik. Entsprechend verlor der relevante Branchenindex, der DAXsector Automobile, im Jahr 2018 27,2% an Wert und schnitt damit deutlich schwächer ab als der DAX.

Dem ungünstigen Branchenumfeld konnte sich die SAF-HOLLAND Aktie im Jahr 2018 nicht entziehen. Zusätzlich belasteten Prognoseanpassungen für die erwartete bereinigte EBIT-Marge 2018 den Kurs. Nachdem die Aktie am 12. Januar 2018 auf Schlusskursbasis ein Allzeithoch von 19,91 Euro erreichte, setzte in der Folge eine Kurskorrektur ein, die die Aktie am 17. Dezember auf ein Jahrestief von 10,83 Euro führte. Die SAF-HOLLAND Aktie schloss das Jahr bei 11,20 Euro, was einem Kursrückgang von 37,6% entspricht.

HANDELSVOLUMEN IN DER SAF-HOLLAND AKTIE UM KNAPP 30% GESTIEGEN

Das durchschnittliche börsentägliche Handelsvolumen in der SAF-HOLLAND Aktie an allen deutschen Börsenplätzen, ein wichtiges Investitionskriterium besonders für institutionelle Anleger, stieg im Jahr 2018 um 28,8% auf ca. 149.800 Aktien (Vj. 116.300). Der börsentägliche Umsatz in der SAF-HOLLAND Aktie nahm um 23,9% auf 2,2 Mio. Euro (Vj. 1,8) zu. Das höhere Handelsvolumen war unter anderem die Folge der Verschiebungen in der Aktionärsstruktur im Berichtsjahr (siehe Abschnitt „Aktionärsstruktur“ auf Seite 14).

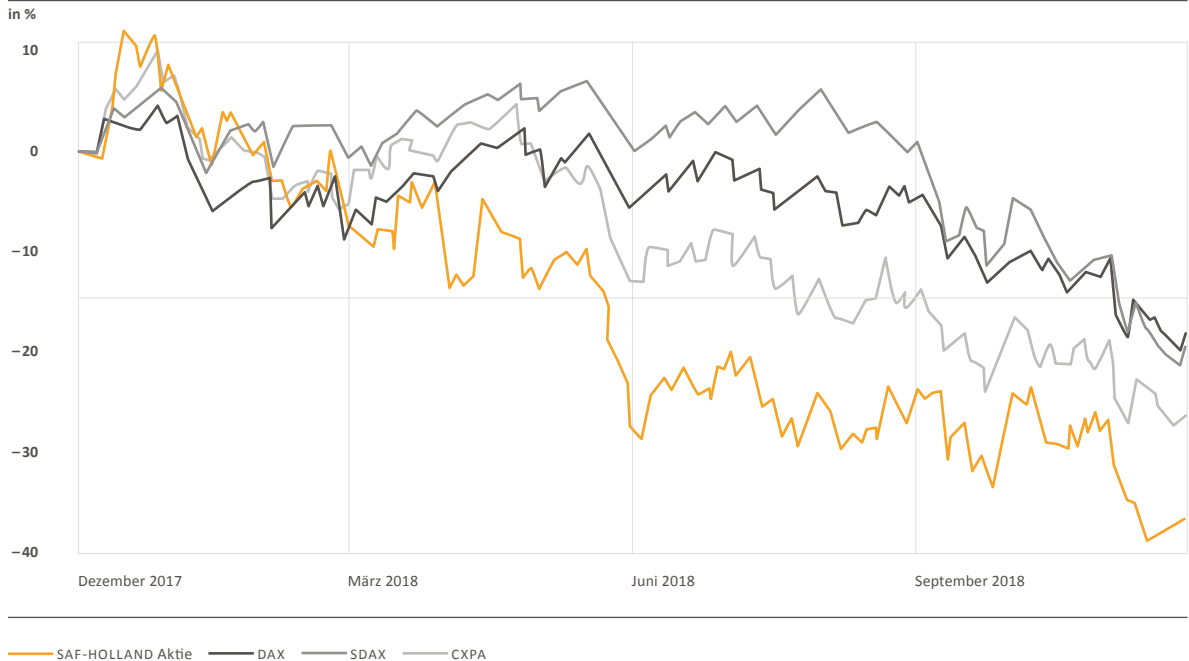
Die Bedeutung des Handelsvolumens an den regulären deutschen Börsen nimmt seit einigen Jahren allerdings kontinuierlich ab. In 2018 entfiel auf Xetra und Tradegate zusammen ein Anteil von 36% (Vj. 44%) und auf die Regionalbörsen von deutlich unter 1% (Vj. knapp über 1%) des gesamten Handelsvolumens in der SAF-HOLLAND Aktie. Dagegen vereinten alternative Handelsplätze im Berichtsjahr einen Umsatzanteil von über 60% auf sich. Dazu zählen zum einen die sogenannten Darkpools (wie zum Beispiel Turquoise und Blockmatch) und zum anderen außerbörsliche Plattformen (sogenannter OTC-Handel) wie zum Beispiel CBOE. Dort handeln vor allem Investmentbanken, Brokerfirmen und institutionelle Investoren direkt miteinander.

POSITION IN INDEXRANGLISTEN

Im September 2018 reformierte die Deutsche Börse AG ihre Regularien für die Zusammensetzung ihrer Auswahlindizes. Die bis dahin bestehende Unterteilung in Technologiebranchen und klassische Branchen wurde aufgegeben und die MDAX- und SDAX-Indizes für Technologiewerte geöffnet. Gleichzeitig erweiterte die Deutsche Börse den MDAX von 50 auf 60 und den SDAX von 50 auf 70 Werte.

Innerhalb des SDAX nahm die SAF-HOLLAND Aktie bezüglich der Marktkapitalisierung des Streubesitzes Rang 41 bzw. Rang 36 in Bezug auf das Handelsvolumen ein.

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



INVESTOR RELATIONS UND KAPITALMARKTBEZIEHUNGEN

SAF-HOLLAND ERNEUT MIT DEM DEUTSCHEN INVESTOR RELATIONS PREIS AUSGEZEICHNET

Im Juni 2018 erhielt SAF-HOLLAND erneut zwei der begehrten Deutschen Investor Relations Preise, die jährlich vom Deutschen Investor Relations Verband e.V. (DIRK) in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftswoche und WeConvene Extel verliehen werden. SAF-HOLLAND wurde für die zweitbeste Investor-Relations-Arbeit eines Unternehmens im SDAX ausgezeichnet. Darüber hinaus gewann SAF-HOLLAND – wie bereits im Vorjahr – den Preis für den besten Investor-Relations-Manager im SDAX. SAF-HOLLAND sieht diese Auszeichnungen als Würdigung und Anerkennung seiner Anstrengungen in den vergangenen Jahren und als Ansporn, auch künftig eine offene und konstruktive Kommunikation mit dem Kapitalmarkt zu pflegen.

INVESTOR-RELATIONS-ARBEIT WEITER AUSGEBAUT

Im Rahmen seiner Investor-Relations-Aktivitäten informiert der Konzern umfassend, zeitnah und transparent über die laufende Geschäftsentwicklung, die strategischen Zielsetzungen und aktuelle Trends in den Truck- und Trailermärkten. Schwerpunkte sind die Investoren- und Analystenkonferenz zum Jahresabschluss und die regelmäßigen Telefonkonferenzen anlässlich der Veröffentlichung der Quartalszahlen. Darüber hinaus pflegt SAF-HOLLAND einen intensiven Austausch mit Investoren, Analysten, Journalisten und sonstigen Kapital-

marktteilnehmern im Rahmen von persönlichen Gesprächen, Investorenkonferenzen oder Roadshows.

Im Jahr 2018 hat SAF-HOLLAND seine Investor-Relations-Aktivitäten gezielt weiterentwickelt. Auf dem Programm stand die Teilnahme an insgesamt sieben Roadshows. Neben den Finanzzentren London und Paris setzte Investor-Relations einen Schwerpunkt auf die Benelux-Länder, Skandinavien und die Schweiz. Daneben wurden acht Kapitalmarktkonferenzen im In- und Ausland besucht, bei denen Mitglieder des Group Management Boards und des Investor-Relations-Teams den aktuellen Geschäftsverlauf, die Wachstumsperspektiven und den Stand der Umsetzung der strategischen Zielsetzungen präsentierten. Ein weiteres Highlight der letztjährigen Aktivitäten stellte der Capital Markets Day im September im Rahmen der IAA Nutzfahrzeuge dar, der auf sehr gute Resonanz stieß. Neben Präsentationen des CEO, CFO und des Vice President Digital & Strategy hatten die Besucher die Gelegenheit, bei einem Standrundgang mit den Spezialisten aus den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen ins Gespräch zu kommen.

Das Interesse der Kapitalmarktteilnehmer an SAF-HOLLAND zeigte sich in einer hohen Zahl an Unternehmensbesuchen von Investoren und Analysten. SAF-HOLLAND ermöglichte den Besuchern Einblicke in die Fertigung oder ins Engineering. Neben den Werksbesichtigungen standen die Zukunftsaussichten des Unternehmens und Technologietrends, insbesondere die Themen Gewichtseinsparungen und Digitalisierung, im Mittelpunkt des Interesses.

Weitere ausführliche und aktuelle Informationen zu der Aktie und den Wandelschuldverschreibungen werden im Internet auf der Investor-Relations-Webseite von SAF-HOLLAND unter <http://corporate.safholland.com/de/investor-relations> veröffentlicht. Kennzahlen und aktuelle Finanznachrichten sowie Berichte, Präsentationen und Aufzeichnungen von Telefonkonferenzen stehen an dieser Stelle ebenfalls zur Verfügung. Darüber hinaus finden sich dort alle relevanten Informationen rund um die Hauptversammlung.

Neu aufgenommen auf die Webseite hat SAF-HOLLAND Angaben zu den Konsensus-Schätzungen der Analysten. Anleger und Investoren können sich über dieses Tool jederzeit über die Umsatz- und Gewinnerwartungen für das aktuelle Quartal und das Gesamtjahr informieren. Die entsprechenden Daten werden direkt von Vara Research bei den Analysten erhoben, wodurch die Unabhängigkeit und Objektivität des Prozesses sichergestellt ist.

ZUMEIST POSITIVE ANALYSTENEINSCHÄTZUNGEN, DURCHSCHNITTLICHES KURSZIEL VON ÜBER 18,00 EURO

SAF-HOLLAND wird sowohl von nationalen als auch internationalen Banken und Research-Häusern beobachtet und analysiert. Ende 2018 hatten insgesamt zwölf Broker die Aktie von SAF-HOLLAND in der Coverage. Davon empfahlen zehn Analysten die Aktie zum Kauf oder erwarteten für SAF-HOLLAND eine bessere Kursentwicklung als für den Gesamtmarkt. Zwei Empfehlungen lauteten „halten“ bzw. „accumulate“. Die Kursziele der Analysten lagen in einer Spanne zwischen 13,80 Euro und 23,00 Euro. Das durchschnittliche Kursziel betrug rund 18,23 Euro und impliziert im Vergleich zum aktuellen Kursniveau der Aktie erhebliches Aufwärtspotenzial.

Analysteneinstufungen zum 31. Dezember 2018

Bankhaus Lampe	Buy
Berenberg	Buy
Commerzbank	Buy
Deutsche Bank	Hold
equinet	Accumulate
Hauck & Aufhäuser	Buy
HSBC	Hold
Kepler Cheuvreux	Buy
MAINFIRST	Outperform
M.M. Warburg	Buy
Montega	Buy
ODDO BHF	Buy

Die jeweils aktuellen Analysteneinstufungen stehen auf der Investor-Relations-Webseite unter dem Menüpunkt „Aktie“ zur Verfügung.

AKTIONÄRSSTRUKTUR: ANTEIL INSTITUTIONELLER INVESTOREN STEIGT AUF ÜBER 25%

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.

Auf Basis der SAF-HOLLAND vorliegenden Stimmrechtsmitteilungen hielten zum Stichtag 31. Dezember 2018 fünf institutionelle Investoren Beteiligungen von mehr als 5% am Grundkapital der Gesellschaft:

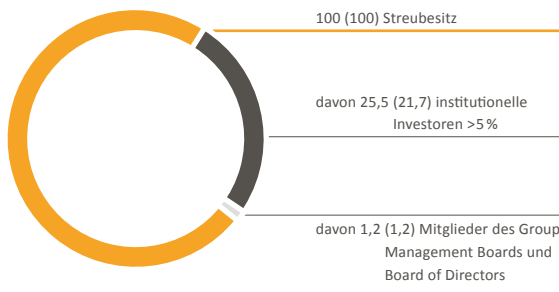
Name des Anteilseigners	%-Anteile der gemeldeten Stimmrechte
Times Square Capital, USA	5,19%
NN Group N.V., NL	5,16%
Kempen Oranje Participaties, NL	5,07%
Nordea 1 SICAV, LUX	5,06%
Union Investment Privatfonds, D	5,04%

Im Vergleich zum Vorjahr stieg somit der Anteil der institutionellen Investoren mit Beteiligungen von mehr als 5% am Grundkapital der Gesellschaft in Summe auf 25,5% (Vj. 21,7%).

Mitglieder des Group Management Boards und des Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. hielten zusammen 1,2% der ausstehenden Aktien.

Aktionärsstruktur 2018

in %



Stand: 31. Dezember 2018

HAUPTVERSAMMLUNG 2018 STIMMT DIVIDENDEN-ERHÖHUNG AUF 0,45 EURO JE AKTIE ZU

Die Hauptversammlung der SAF-HOLLAND S.A. am 26. April 2018 beschloss für das Geschäftsjahr 2017 eine leicht erhöhte Dividende von 0,45 Euro (Vj. 0,44) je Aktie und stimmte damit dem Vorschlag des Board of Directors zu. Diese Dividende entsprach einer Ausschüttungssumme von rund 20,4 Mio. Euro (Vj. 20,0) beziehungsweise einer Ausschüttungsquote von 49,9% (Vj. 45,9%) des Periodenergebnisses beziehungsweise von 47,6% (Vj. 45,1%) des Anteils des auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfallenden Periodenergebnisses. SAF-HOLLAND setzte damit seine nachhaltige Dividendenpolitik fort, in der Regel zwischen 40 und 50% des Nettoergebnisses an die Aktionäre auszuschütten. Bezogen auf den Schlusskurs des Jahres 2017 der SAF-HOLLAND Aktie ergab sich eine Dividendenrendite von 2,5% (Vj. 3,2%).

Aktienkennzahlen

WKN/ISIN	A0MU70/LU0307018795
Börsenkürzel	SFQ
Anzahl der Aktien	45.394.302 Stück
Designated Sponsors	Commerzbank AG, ODDO SEYDLER BANK AG, Kepler Cheuvreux
Jahreshoch/-tief ¹	19,91 Euro/10,83 Euro
Jahreschlusskurs ¹	11,20 Euro
Marktkapitalisierung	508,4 Mio. Euro

¹ Xetra-Schlusskurs**ÜBERBLICK UNTERNEHMENSANLEIHEN****SAF-HOLLAND WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN**

Im Jahr 2014 emittierte SAF-HOLLAND Wandelschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von 100,2 Mio. Euro, die im Freiverkehrshandel der Frankfurter Wertpapierbörse notiert werden. Die Wandelschuldverschreibungen sind am 12. September 2020 endfällig und mit einem jährlichen Zinssatz von 1,0% ausgestattet. Im Geschäftsjahr 2017 wurden erstmalig Wandelschuldverschreibungen in Aktien der SAF-HOLLAND S.A. gewandelt, wodurch sich das ausstehende Nominalvolumen der Wandelschuldverschreibung auf 99,8 Mio. Euro reduzierte.

Aufgrund der auf der Hauptversammlung 2018 beschlossenen Bardividendenzahlung an die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. wurden der Wandlungspreis und das Wandlungsverhältnis gemäß den Anleihebedingungen angepasst. Mit Wirkung zum 27. April 2018 beträgt der angepasste Wandlungspreis 11,9235 Euro (zuvor 12,0517 Euro) und das angepasste Wandlungsverhältnis 8.386,7992 (zuvor 8.297,5846).

Analog zur Entwicklung des Aktienkurses von SAF-HOLLAND büßte der Kurs der Wandelschuldverschreibung im Jahr 2018 an Wert ein. Nach einem Schlusskurs von 139,0% per Jahresende 2017 notierte die Anleihe am 28. Dezember 2018 bei 105,3%. Das entspricht einem Kursrückgang von 24,2%.

Die Kurse, die wichtigsten Kennzahlen sowie die Anleihebedingungen der Wandelschuldverschreibung stehen auf der Investor-Relations-Webseite unter dem Menüpunkt „Aktie“ zur Verfügung.

SAF-HOLLAND UNTERNEHMENSANLEIHE PLANMÄSSIG GETILGT

Am 26. April 2018 tilgte SAF-HOLLAND planmäßig seine 2012 begebene Unternehmensanleihe. Die Anleihe hatte ein Nominalvolumen von 75,0 Mio. Euro und war mit einem Zinskupon von 7,0% ausgestattet.

UNTERNEHMENS-RATING MIT BBB UND STABLEM AUSBLICK BESTÄTIGT

In einer Analyse vom 5. April 2018 bestätigte die Ratingagentur Euler Hermes erneut das „BBB“ Investment-Grade-Rating von SAF-HOLLAND und stuft den Ratingausblick für die kommenden zwölf Monate als stabil ein. Euler Hermes hob in der Analyse SAF-HOLLANDs führende Marktpositionen bei Achs- und Federungssystemen für Trailer in der Region EMEA und bei Sattelkupplungen und Federungen in der Region Amerika hervor. Zudem begründete die Ratingagentur ihre Einschätzung mit den vorhandenen Wachstumsperspektiven durch die Zunahme des weltweiten Transportvolumens. Dem leicht erhöhten Geschäftsrisiko aufgrund zyklischer Schwankungen der Nutzfahrzeugbranche steht aus Sicht von Euler Hermes ein nur geringes Finanzrisiko gegenüber. Dabei verweist Euler Hermes auf die gute Kapitalstruktur und finanzielle Flexibilität des Konzerns. Aufgrund der Ziele der Globalisierungsoffensive „Strategie 2020“, in deren Rahmen das Unternehmen auf Wachstum in neuen Märkten abzielt, erwartet Euler Hermes, dass sich die Kennzahlen in den kommenden Jahren noch weiter verbessern werden. Die jüngsten Akquisitionen unterstreichen nach Ansicht der Ratingagentur die konsequente Umsetzung dieser Strategie.

KONZERNLAGEBERICHT

- 18 — SAF-HOLLAND im Überblick**
 - 18 Kurzprofil
 - 18 Geschäftsmodell: Direkter Zugang zum Endkunden
 - 18 Standorte und Märkte: Weltweite Präsenz in allen wichtigen Nutzfahrzeugmärkten
 - 19 Produkte: Fokus auf Qualität, Leistungsfähigkeit, Innovation und Sicherheit
 - 20 Führende Position in oligopolistischen Märkten
 - 20 Organisationsstruktur
 - 21 Rechtliche Konzernstruktur
 - 22 Wirtschaftliche und rechtliche Einflussfaktoren
- 23 — Ziele und Strategien**
 - 23 Wachstumsstrategie 2020
 - 23 Organisches Umsatzziel der Wachstumsstrategie 2020 bereits im Geschäftsjahr 2018 nahezu erreicht
- 25 — Steuerungsgrößen**
 - 25 Finanzielle Steuerungsgrößen
 - 25 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren
 - 26 Konzerninternes Steuerungssystem
 - 26 Branchen- und unternehmensspezifische Frühindikatoren
- 27 — Forschung und Entwicklung**
 - 27 Vorreiter bei innovativen Lösungen
 - 27 Fokus auf die Optimierung der Gesamtbetriebskosten der Kunden
 - 28 SAF INTRA CD TRAK
 - 28 SAF INTRADRUM, SAF MODUL und SAF INTRA BILL
 - 28 TrailerMaster
 - 29 Anzahl der Prioritätsanmeldungen im Geschäftsjahr 2018 erneut auf hohem Niveau
- 30 — Corporate Governance**
 - 30 Leitung und Kontrolle
 - 30 Board of Directors
 - 31 Ausschüsse des Board of Directors
 - 32 Group Management Board
 - 32 Vergütungssystem
 - 37 Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex
 - 38 Compliance-System basiert auf umfassendem Verhaltenskodex
 - 38 Diversität bei SAF-HOLLAND
 - 40 Hauptversammlung
 - 40 Transparenz
 - 41 Rechnungslegung und Abschlussprüfung
 - 41 Eigengeschäfte von Führungskräften
 - 41 Aktienbesitz von Mitgliedern des Board of Directors und Group Management Boards
 - 41 Angaben nach Artikel 11 Abs. 1 und 3 des luxemburgischen Übernahmegesetzes vom 19. Mai 2006
- 44 — Konjunktur und Branchenumfeld**
 - 44 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen
 - 44 Branchenentwicklung
 - 44 Lkw-Zulassungen in Europa steigen um rund 3 %
 - 44 Nordamerikanischer Truckmarkt mit Auftragsengängen auf Rekordhöhe
 - 44 Brasilianischer Truckmarkt auf weiterem Erholungskurs
 - 45 Trailermarkt legt in Europa erneut zu
 - 45 Produktion von Trailern in Nordamerika kann mit Auftragsboom nicht Schritt halten
 - 45 Starkes Wachstum im Trailermarkt in Brasilien
 - 45 Solide Nachfrage in den Nutzfahrzeugmärkten der Region APAC/China
- 46 — Wesentliche Ereignisse**
 - 46 Investition in neues Produktionszentrum in China
 - 46 Übernahme der Mehrheit am Kupplungsspezialisten V.ORLANDI S.p.A.
 - 46 Akquisition des Trailerachs- und Federungssystemherstellers York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd
 - 46 SAF-HOLLAND übernimmt Spezialisten für digitales Trailermanagement Axscend Ltd.
 - 47 Großauftrag für Achssysteme mit integrierter Scheibenbremstechnologie in den USA
 - 47 SAF-HOLLAND erneuert revolvierende Kreditlinie
- 48 — Ertrags-, Vermögens-, Finanzlage**
 - 48 Prognostizierter und tatsächlicher Geschäftsverlauf im Vergleich
 - 48 Reduziertes Margenziel erreicht
 - 49 Net-Working-Capital-Quote steigt auf 13,5 %
 - 50 Umsatz- und Ertragslage
 - 52 Gewinn- und Verlustrechnung
 - 57 Segmentberichterstattung
 - 60 Vermögenslage
 - 61 Finanzlage
 - 62 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage im Geschäftsjahr 2018 durch die Geschäftsleitung
- 63 — Chancen- und Risikenbericht**
 - 63 Grundlagen des Risikomanagementsystems des SAF-HOLLAND Konzerns
 - 63 Internes Kontrollsystem bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess
 - 64 Erhöhtes Gesamtrisikopotenzial des SAF-HOLLAND Konzerns im Geschäftsjahr 2018 infolge der Geschäftsausweitung und der gestiegenen allgemeinen Risikolage
 - 65 Übersicht über die Risiken
 - 70 Übersicht über die Chancen
- 73 — Nachtragsbericht**
 - 73 Erwerb der PressureGuard LLC
 - 73 Erwerb des Geschäftsbetriebs der Oy Arne Stara AB
 - 73 Neue Segmentierung in der Unternehmenssteuerung
 - 73 Wechsel an der Unternehmensspitze
- 74 — Prognosebericht**
 - 74 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Branchenkonjunktur
 - 76 Prognose zu Unternehmensentwicklung
- 78 — Alternative Performance Measures**

SAF-HOLLAND IM ÜBERBLICK

KURZPROFIL

Die SAF-HOLLAND S.A. mit Sitz in Luxemburg ist der größte unabhängige, börsennotierte Nutzfahrzeugzulieferer in Europa und beliefert schwerpunktmäßig die Trailer-Märkte. Das Unternehmen zählt mit rund 1.301 Mio. Euro Umsatz im Jahr 2018 zu den international 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, Neway, KLL, Corpco, V. Orlandi und York vertrieben werden. SAF-HOLLAND beliefert die Fahrzeughersteller in der Erstausrüstung (OEM) auf sechs Kontinenten. Im Aftermarket-Geschäft liefert die Gruppe Ersatzteile an die Service-Netzwerke der Hersteller (OES) 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. Mit der Innovationsoffensive SMART STEEL – ENGINEER BUILD CONNECT verbindet SAF-HOLLAND Mechanik mit Sensorik und Elektronik und treibt die digitale Vernetzung von Nutzfahrzeugen und Logistikketten voran. Mehr als 4.400 engagierte Mitarbeiter weltweit arbeiten schon heute an der Zukunft der Transportindustrie von morgen.

GESCHÄFTSMODELL: DIREKTER ZUGANG ZUM ENDKUNDEN

Mit über 62% erwirtschaftet SAF-HOLLAND den überwiegenden Teil seines Umsatzes mit OEM-Kunden aus der Trailerindustrie. Die verschiedenen von SAF-HOLLAND angebotenen Produkte summieren sich auf einen Anteil von insgesamt rund einem Drittel am Gesamtwert eines Standardtrailers. Da bei zahlreichen Produkten, wie zum Beispiel bei Achs- und Federungssystemen, die Endkunden selbst die Spezifikationen des Trailers bestimmen und somit über die Auswahl des Zulieferers entscheiden, zählt SAF-HOLLAND neben den Trailerherstellern auch die Flottenbetreiber zu seinen Kunden. Durch den direkten Kontakt zu den Endkunden steht SAF-HOLLAND im steten Austausch mit den Flottenbetreibern und stellt so sicher, dass das Unternehmen immer die richtige Lösung für die sich ständig ändernden Kundenanforderungen bereithält. Auf das Geschäft mit OEM-Kunden aus der Truckindustrie entfallen etwas weniger als 14% des Konzernumsatzes.

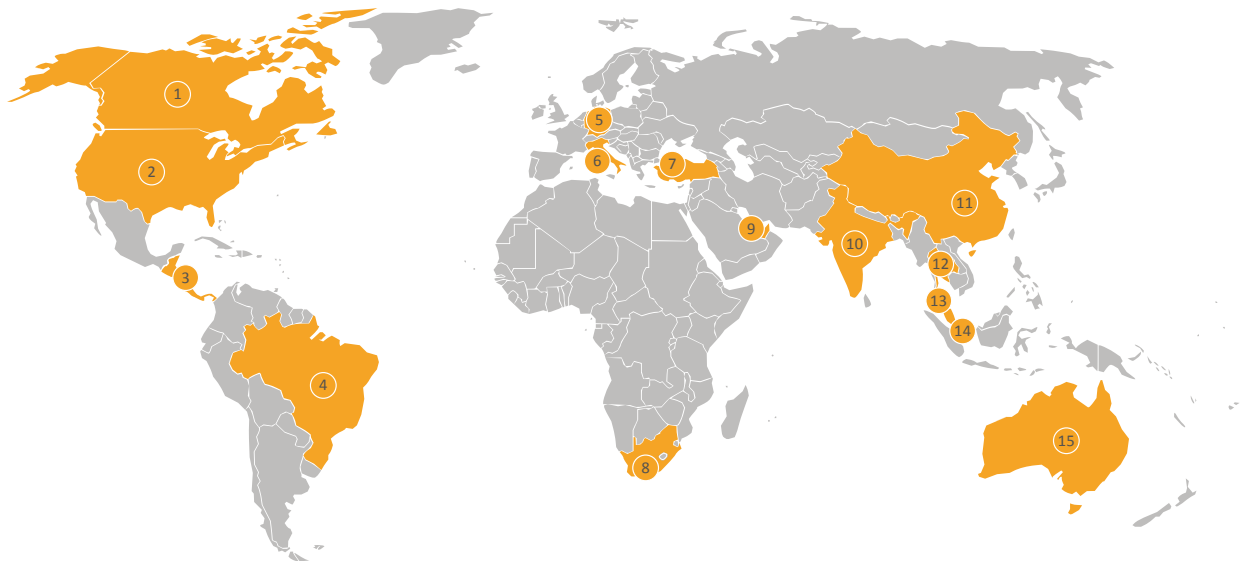
Neben dem Erstausrüstungsgeschäft (Original Equipment Manufacturer, OEM) ist das Ersatzteilgeschäft ein weiterer wichtiger Pfeiler des Geschäftsmodells, das knapp 24% des Konzernumsatzes ausmacht. Mit rund 10.000 Ersatzteil- und Servicestationen, Händlern und Werkstätten in über 80 Ländern hat SAF-HOLLAND zudem eines der dichtesten Ersatzteil- und Servicenetze in der Branche. Durch die Übernahme von York im Jahr 2018 zählt der Konzern auch in Indien mit rund 200 Servicestationen zu den wichtigsten Anbietern von Ersatzteilen und Zubehör. 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, hilft das Ersatzteilgeschäft dabei, zyklische Schwankungen auszugleichen und trägt damit zur Stabilität des Geschäftsmodells von SAF-HOLLAND bei.

STANDORTE UND MÄRKTE: WELTWEITE PRÄSENZ IN ALLEN WICHTIGEN NUTZFAHRZEUGMÄRKTEN

SAF-HOLLAND ist in allen wichtigen Truck- und Trailermärkten der Welt präsent. Das Unternehmen fertigt an insgesamt 26 Standorten auf sechs Kontinenten. Neben Werken in den Kernmärkten Nordamerika, Europa und China verfügt SAF-HOLLAND darüber hinaus über Produktions- und Montagestätten in Ländern wie Brasilien, Südafrika, der Türkei, Indien, Australien und den Vereinigten Arabischen Emiraten.

Die wichtigsten Absatzmärkte des Konzerns sind derzeit noch die Regionen EMEA und Amerika. Im Berichtsjahr wurden in diesen beiden Regionen circa 87% des Umsatzes erzielt. Darüber hinaus baut SAF-HOLLAND seine Aktivitäten außerhalb dieser etablierten Absatzmärkte seit einigen Jahren kontinuierlich aus. So stärkte der Konzern mit den Übernahmen der brasilianischen KLL Equipamentos para Transportes Ltda. (2016) und der indischen York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. (2018) sowie dem Beginn des Baus eines Produktionszentrums in China (2018) gezielt seine Position in den sogenannten BRIC-Staaten. In China und Brasilien ist SAF-HOLLAND zusätzlich zum Truck- und Trailerbereich auch im Segment der Busfederungen aktiv.

SAF-HOLLAND Produktionsstandorte



- | | | | | |
|--|---|--|---|------------------------------------|
| 1 Kanada
Woodstock | 3 Mexiko
Querétaro City | 6 Italien
Flero (Brescia)
Nave | 10 Indien
Pune | 12 Thailand
Bangkok |
| 2 USA
Cincinnati, OH
Dumas South, AR
Dumas North, AR
Nashville, TN
(ab Januar 2019)
Warrenton North, MO
Warrenton South, MO
Wylie, TX | 4 Brasilien
Alvorada | 7 Türkei
Düzce | 11 China
Baotou
(bis 31.12.2018)
Beijing
(ab Januar 2019)
Xiamen
Qingdao
Yangzhou
(ab 2. Jahres-
hälfte 2019) | 13 Malaysia
Kuala Lumpur |
| | 5 Deutschland
Bessenbach/
Frauengrund
Bessenbach/
Keilberg
Singen | 8 Südafrika
Johannesburg | | 14 Singapur |
| | | 9 Vereinigte Arabische Emirate
Dubai | | 15 Australien
Melton |

PRODUKTE: FOKUS AUF QUALITÄT, LEISTUNGSFÄHIGKEIT, INNOVATION UND SICHERHEIT

Das Produktportfolio 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. Vor allem mit seinen Leichtbaukomponenten und der damit einhergehenden Gewichtseinsparung setzt SAF-HOLLAND Standards in der Industrie und ermöglicht damit den Endkunden die Optimierung ihrer Gesamtbetriebskosten.

Zu den wesentlichen Produkten gehören Achs- und Federungssysteme, Königszapfen und Stützwinden für Trailer, Sattelkupplungen für Trucks und Federungssysteme für Spezialfahrzeuge und Busse. Während sich das Geschäft mit Trailerkomponenten auf mehrere hundert Erstausrüstungskunden sowie auf eine Vielzahl von Flottenbetreibern

verteilt, konzentriert sich der Kundenkreis bei Truckkomponenten auf eine deutlich kleinere Anzahl an global tätigen Truckherstellern sowie kleinere regionale Anbieter und Hersteller von Spezialfahrzeugen.

Weltweit vertreibt SAF-HOLLAND seine Produkte im Erstausrüstungsgeschäft unter den Marken: SAF, HOLLAND, NEWAY, KLL, Corpco, V.ORLANDI und York. Die Marke SAF kennzeichnet Achs- und Federungssysteme für Trailer. Das Logo HOLLAND tragen Produkte der Schlepp- und Hebertechnik. NEWAY steht für Federungen bei Zugfahrzeugen und Bussen. Unter der Marke KLL bietet der Konzern Luftfederungssysteme für Lkw und Busse sowie Achsen und Federungssysteme für Trailer in Brasilien an, während Corpco für Luftfederungssysteme für Lkw und Busse in China steht. Unter dem Namen V.ORLANDI vertreibt SAF-HOLLAND Kupplungssysteme für Lkw, Anhänger, Trailer und Spezialanwendungen. Das Logo York tragen Achs- und Federungssysteme für Trailer vor allem in Indien und einigen anderen

wichtigen Transportmärkten in der Region APAC/China. Auf lokaler Ebene, hauptsächlich im Mittleren Osten und Ostafrika, setzt SAF-HOLLAND darüber hinaus die Marke TRILEX ein. Die Marke TrailerMaster ist SAF-HOLLANDs erstes digitales System zur Auswertung von Daten, die von einem Aufleger gesammelt werden. Bis dato ist dieses System nur in Großbritannien verfügbar.

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 Gold-Line. 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 Markenwelt von SAF-HOLLAND

 <p>Trailer-Achs- und Federungssysteme</p>	 <p>Schlepp- und Hebetchnik</p>	 <p>Federungen für Spezialfahrzeuge und Busse</p>
 <p>Luftfederungssysteme für Lkw und Busse sowie Achsen und Federungssysteme für Trailer in Brasilien</p>	 <p>Luftfederungssysteme für Lkw und Busse in China</p>	 <p>Kupplungssysteme für Lkw, Anhänger, Trailer und Spezialanwendungen</p>
 <p>Achs- und Federungssysteme für Trailer</p>		
 <p>SAF-HOLLAND ORIGINAL PARTS</p>	 <p>SAUER QUALITY PARTS und GOLDLINE QUALITY PARTS</p>	
<p>ist die Aftermarket-Marke für unsere Premium-Produkte, die für höchste Anforderungen entwickelt und getestet wurden.</p>	<p>sind die Aftermarket-Marken für unsere Qualitätsprodukte, die für den Industriestandard entwickelt und getestet wurden.</p>	

FÜHRENDE POSITION IN OLIGOPOLISTISCHEN MÄRKTEN

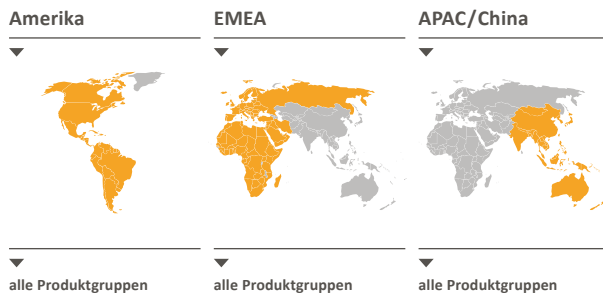
In den etablierten Kernmärkten von SAF-HOLLAND, Europa und Nordamerika, bestehen weitgehend oligopolistische Wettbewerbsstrukturen. In fast allen Produktgruppen halten die drei größten Anbieter zusammen einen Marktanteil von rund 80–90%. SAF-HOLLAND zählt in diesen Märkten jeweils zu den drei führenden Anbietern in allen relevanten Produktsegmenten. In Europa ist SAF-HOLLAND Marktführer bei Achs- und Federungssystemen für Trailer. In Nordamerika hält SAF-HOLLAND zudem eine führende Marktposition bei Sattelkupplungen sowie bei Stützwinden und Königszapfen.

In den Schwellenländern sind die Marktstrukturen dagegen noch weniger konsolidiert. Dennoch ist SAF-HOLLAND dank der Übernahme von York Marktführer bei Achssystemen für Trailer in Indien. In China hält der Konzern in diesem Bereich die Nummer 2-Position.

ORGANISATIONSSTRUKTUR

Der SAF-HOLLAND Konzern war bis zum 31. Dezember 2018 in die drei Regionen EMEA, Amerika und APAC/China unterteilt. Im Zuge der Akquisition der York-Gruppe wurde Indien im Geschäftsjahr 2018 von der Region EMEA/I in die Region APAC/China umgegliedert. Diese regionale Aufteilung entspricht auch den Berichtssegmenten des Konzerns. Die Regionen decken dabei jeweils sowohl das Erstausrüstungs- als auch das Ersatzteilgeschäft ab. Jedes Segment 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



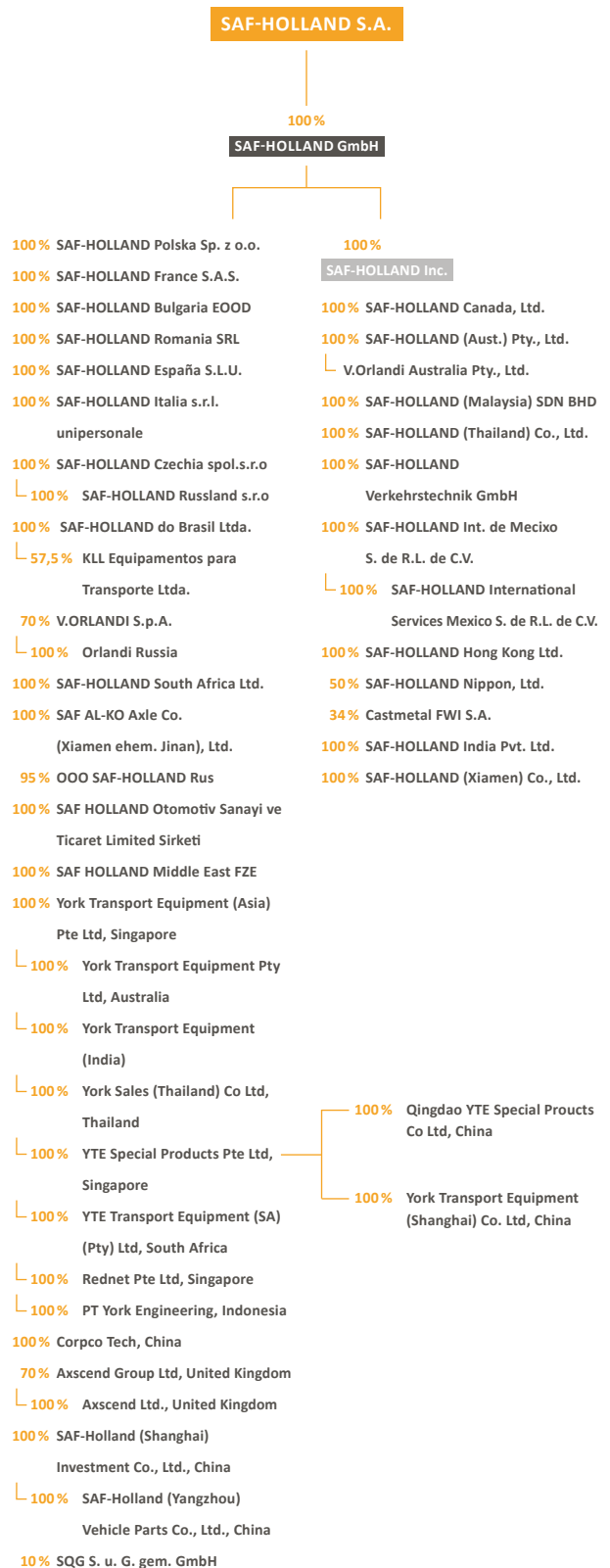
RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

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.

Im Geschäftsjahr 2018 erwarb SAF-HOLLAND die noch im Eigentum der Gründerfamilie befindlichen 20% der Anteile an der Corpco Beijing Technology and Development Co. Ltd. und ist nun alleiniger Eigentümer dieser Gesellschaft. Darüber hinaus übernahm SAF-HOLLAND die indische York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. sowie Orlandi Australia Pty Ltd und erwarb Mehrheitsbeteiligungen an der italienischen V.ORLANDI S.p.A. und der britischen Axscend Ltd. Für weitere Informationen bezüglich dieser Akquisitionen wird auf die Ausführungen im Kapitel „Wesentliche Ereignisse“ auf Seite 46 und auf die Ausführungen im Anhang ab Seite 104 verwiesen.

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.

WIRTSCHAFTLICHE UND RECHTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

Einer der Haupteinflussfaktoren auf das Geschäft von SAF-HOLLAND ist die Entwicklung des globalen Transportvolumens. Getragen vom Wachstum der Weltbevölkerung, fortschreitender Urbanisierung und Globalisierung der Wirtschaft nimmt das Güteraufkommen weltweit kontinuierlich zu. In Schwellenländern ermöglicht der Ausbau der Straßennetze 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.

Regulatorische Vorgaben können den Produktabsatz zusätzlich fördern. So werden die Anforderungen an die Belastung der Straßen, den Kraftstoffverbrauch und die Emissionen von Nutzfahrzeugen weltweit immer weiter verschärft. Auch die immer weiter zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeitsthemen für die Hersteller von Trucks und Trailern fördert den Einsatz von Produkten, die einen möglichst geringen Effekt auf die Umwelt haben. Dies erhöht den Bedarf an gewichtsreduzierten Bauteilen. Diese Entwicklung kommt SAF-HOLLAND zugute, denn die Komponenten des Konzerns zählen zu den leichtesten im 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 seine Produkte dazu beitragen können, höhere Sicherheitsstandards zu erfüllen.

ZIELE UND STRATEGIEN

WACHSTUMSSTRATEGIE 2020: UMSATZ-AUSWEITUNG AUF 1,5 MRD. EURO UND TRANSFORMATION IN EINEN GLOBALEN KONZERN

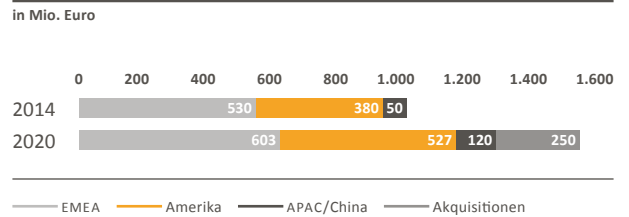
Mit der im Jahr 2015 vorgestellten Wachstumsstrategie 2020 hat SAF-HOLLAND sein Geschäft frühzeitig auf die globalen Megatrends ausgerichtet. Das erwartete, starke Wachstum des weltweiten Konsums, angetrieben von Faktoren wie der zunehmenden Weltbevölkerung und der steigenden Kaufkraft, vor allem der Mittelschicht, führt zu einem wachsenden Güterbedarf und somit stetig steigenden Transportvolumina. Dies erfordert hohe Investitionen in Transportmittel, insbesondere in Lkw und Trailer, die am Anfang und am Ende einer jeden Lieferkette stehen. Dieses strukturelle Marktwachstum vollzieht sich im Wesentlichen in den Schwellenländern, insbesondere in den asiatisch-pazifischen Märkten, dem Mittleren Osten und Afrika. In den entwickelten Volkswirtschaften sind es vor allem Trends wie der stetig steigende Anteil des Online-Handels („Amazon-Economy“), die die Nachfrage nach Transportkapazitäten noch zusätzlich verstärken.

Im Rahmen der Strategie 2020 entwickelt sich SAF-HOLLAND von einem internationalen Unternehmen zu einem Global Player mit starker Präsenz in den drei wichtigsten Wirtschaftsregionen. 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. Der Umsatzanteil der Regionen außerhalb Europas und Nordamerikas soll bis zum Jahr 2020 in Richtung 30 % ausgebaut werden.

Ein weiteres strategisches Ziel ist der Ausbau des Ersatzteilgeschäfts über alle Regionen hinweg. Mittelfristig soll das Ersatzteilgeschäft mindestens ein Viertel des Konzernumsatzes ausmachen.

Entsprechend den in der Strategie 2020 festgelegten Zielen strebt SAF-HOLLAND an, den Konzernumsatz aus eigener Kraft von rund 960 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2014 auf circa 1.250 Mio. Euro im Jahr 2020 zu steigern. Das entspricht einem durchschnittlichen jährlichen organischen Umsatzwachstum von circa 4 %. Durch ergänzende Kooperationen, Joint Ventures und Akquisitionen soll ein zusätzlicher Umsatzbeitrag von rund 250 Mio. Euro erzielt werden, so dass der Konzernumsatz bis 2020 in Summe auf circa 1.500 Mio. Euro ausgeweitet werden soll.

Umsatzziele im Rahmen der „Strategie 2020“



Die zentrale finanzielle Steuerungsgröße des Konzerns, die bereinigte EBIT-Marge, soll entsprechend den Zielsetzungen 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 berücksichtigt.

Trotz des starken Wachstums soll die Kapitaleffizienz des Konzerns auf hohem Niveau bleiben. Das durchschnittliche jährliche Investitionsvolumen wird in den kommenden Jahren bei etwa 4 – 5 % vom Umsatz erwartet. Das Verhältnis von Net Working Capital zu Umsatz soll weitgehend stabil bei rund 13 % liegen. Beim Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung/EBITDA) wird weiterhin ein Wert von höchstens 2,0 angestrebt, wobei bei größeren Akquisitionen auch ein vorübergehender Anstieg auf über 2,5 möglich ist.

ORGANISCHES UMSATZZIEL DER WACHSTUMSSTRATEGIE 2020 BEREITS IM GESCHÄFTSJAHR 2018 NAHEZU ERREICHT

Zwei Jahre vor der gesetzten Frist hat SAF-HOLLAND sein Ziel eines organischen Umsatzwachstums auf 1.250 Mio. Euro bereits nahezu erreicht. Ohne die seit der Formulierung der Wachstumsstrategie akquirierten Gesellschaften KLL, V.ORLANDI, York und Axcend erzielte SAF-HOLLAND im Geschäftsjahr 2018 Erlöse von 1.215,5 Mio. Euro. Dies entspricht einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 6,1 % gegenüber dem Basisjahr 2014.

Auch im Hinblick auf die geplanten Akquisitionen hat SAF-HOLLAND wichtige Meilensteine erreicht. In Summe steuerten die akquirierten Gesellschaften 2018 Erlöse von 85,1 Mio. Euro zum Konzernumsatz bei. Dabei ist zu berücksichtigen, dass York und V.ORLANDI im vergangenen Jahr nur zeitanteilig konsolidiert wurden und ihr voller Umsatzbeitrag erst ab dem Jahr 2019 wirksam sein wird. Planmäßig entfiel der überwiegende Teil dieses Umsatzbeitrags auf die Schwellenländer. Unverändert steht SAF-HOLLAND zu seiner Überzeugung, dass Akquisitionen einen strategischen und finanziellen Mehrwert bieten müssen und nicht zu jedem Preis erfolgen können. SAF-HOLLAND sieht sich diesen Prinzipien auch bei möglichen künftigen Übernahmen im besten Interesse seiner Aktionäre verpflichtet.

Auch hinsichtlich der Profitabilität und Kapitaleffizienz hat SAF-HOLLAND die Ziele bisher erfüllt. Die bereinigte EBIT-Marge erreichte in den Jahren 2015 – 2018 im Durchschnitt mehr als 8%. Das leichte Verfehlen des Margenziels im Berichtsjahr war in erster Linie die Folge der Ergebnissituation in Nordamerika im ersten Halbjahr 2018. Die Investitionsquote lag in den Jahren 2015 – 2017 zwischen 2,4% und 2,6%. Wie zu Jahresbeginn 2018 prognostiziert, führten die Ausgaben für das neue Produktionszentrum in China zu einem temporären Anstieg der Investitionsquote im abgelaufenen Jahr auf 3,1%.

Die Finanzierungsgrundlage für die im Rahmen der Strategie 2020 vorgesehenen Akquisitionen schuf SAF-HOLLAND in den vergangenen Jahren mit der Ausweitung der Kreditlinien und der Begebung eines Schuldscheindarlehens mit verschiedenen Tranchen.

STEUERUNGSGRÖSSEN

FINANZIELLE STEUERUNGSGRÖSSEN

Die wichtigsten Finanzkennzahlen für die Unternehmenssteuerung basieren auf der Umsatz- und Ergebnisentwicklung sowie der Vermögenslage des Konzerns bzw. sind davon abgeleitet. Dabei handelt es sich um:

- Umsatz
- Bereinigtes EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern, bereinigt um Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokationen, Wertauf-

holungen von immateriellen Vermögenswerten sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten) 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

In Mio. Euro

	Ziel 2020	2018	2017	2016	2015	2014
Umsatz	1.250–1.500	1.300,6	1.138,9	1.042,0	1.060,7	959,7
Bereinigtes EBIT	≥ 100–120	89,6	91,2	90,4	94,0	70,7
in % vom Umsatz	≥ 8%	6,9	8,0	8,7	8,9	7,4
Verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	~1,20	0,92	0,82	0,85	0,99	0,69
Net Working Capital	150–180	172,5	120,6	110,3	116,6 ¹	102,7
in % vom Umsatz	13	13,5	11,0	10,9	12,0	10,9

¹ 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. Die Ermittlung des Ergebnisses je Aktie und Net Working Capital erfolgt ausschließlich auf Konzernebene.

Weitere wichtige finanzielle Leistungsindikatoren, die bei der Unternehmenssteuerung berücksichtigt werden, sind:

- Investitionsvolumen (Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte)
- Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung dividiert durch EBITDA)
- Eigenkapitalquote (Verhältnis von Eigenkapital zu Bilanzsumme)
- Liquidität (Summe der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, sonstigen kurzfristigen Geldanlagen und frei verfügbaren Kreditlinien)
- Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit

- Freier Cashflow (Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte)
- Return on Capital Employed (Kapitalrendite)
- Forderungsreichweite (Days Sales Outstanding, DSO)
- Umschlagsdauer des Vorratsbestands (Days of Inventory on Hand, DIO)

NICHT FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Neben diesen finanziellen Steuerungsgrößen nutzt SAF-HOLLAND als Entscheidungshilfe auch nicht finanzielle Leistungsindikatoren. Dabei handelt es sich vor allem um Daten wie Liefertreue, Qualität, Absatz, 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.

Zudem berücksichtigt SAF-HOLLAND auch Nachhaltigkeitsaspekte als Steuerungsgrößen. Dazu zählen Mitarbeiterbelange, wie zum Beispiel Fluktuationsraten, Betriebszugehörigkeit und Fortbildungsmaßnahmen, sowie Umweltbelange, wie zum Beispiel Emissionswerte, Energieverbrauch und Abfall-

mengen. Nähere Einzelheiten hierzu finden sich im Kapitel „Nachhaltigkeit im SAF-HOLLAND Konzern“ ab Seite 80 und im Nachhaltigkeitsbericht 2018, der am 30. April 2019 veröffentlicht wird.

KONZERNINTERNES STEUERUNGSSYSTEM

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

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

BRANCHEN- UND UNTERNEHMENSSPEZIFISCHE 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.

Entsprechend beobachtet und analysiert das Management auch kontinuierlich Statistiken und Prognosen zur allgemeinen konjunkturellen Entwicklung sowie zur Entwicklung der Truck- und Trailermärkte in den jeweiligen relevanten Ländern und Regionen. Dazu zählen insbesondere Produktions- und Zulassungszahlen sowie Auftragseingänge.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

VORREITER BEI INNOVATIVEN LÖSUNGEN

SAF-HOLLAND hat sich im Markt nicht nur als Anbieter von Premiümlösungen, sondern vor allem als Technologieführer positioniert. Entsprechend erwarten die Kunden von dem Konzern innovative und wegweisende Lösungen, insbesondere bei Themen wie Scheibenbremsentechnologie oder Leichtbauweise. Um dem Anspruch als Pionier in der Branche gerecht zu werden, misst SAF-HOLLAND den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten eine große strategische Bedeutung bei. Dies konnte im Berichtsjahr durch die auf der IAA vorgestellten Innovationen belegt werden.

Im Geschäftsjahr 2018 lagen die Forschungs- und Entwicklungskosten mit 19,6 Mio. Euro nahezu auf dem Vorjahresniveau von 20,4 Mio. Euro. Zusätzlich wurden Entwicklungskosten in Höhe von 4,3 Mio. Euro (Vj. 4,2) aktiviert. Nur aufgrund des starken Anstiegs des Konzernumsatzes im Jahr 2018 fiel die F&E-Quote auf 1,8% (Vj. 2,2%). Zum Ende des Berichtsjahrs beschäftigte der Konzern insgesamt 199 (Vj. 175) Mitarbeiter in den Bereichen Entwicklung, Konstruktion und Versuch.

Mehrperiodenübersicht Forschung und Entwicklung

	2018	2017	2016	2015	2014
F&E-Aufwendungen inklusive aktivierter Entwicklungskosten (Mio. Euro)	23,9	24,6	23,4	24,6	21,9
F&E-Quote (Aufwendungen in % vom Umsatz)	1,8	2,2	2,2	2,3	2,3
Anzahl Mitarbeiter im Bereich Entwicklung, Konstruktion und Versuch	199	175	192	191	171

Neben der Entwicklung neuer Produkte liegt ein weiterer Schwerpunkt der Entwicklungsaktivitäten auf der Adaption bestehender Lösungen an spezielle Kundenwünsche oder regionale Marktanforderungen. Daher sind SAF-HOLLAND Teams aus Entwicklern und Ingenieuren nicht nur in Deutschland und den USA aktiv, sondern weltweit präsent. Durch die direkte Nähe zu den Kunden stellt der Konzern sicher, dass die speziellen Marktkenntnisse der vor Ort angesiedelten Einheiten direkt in Produktvariationen einfließen.

FOKUS AUF DIE OPTIMIERUNG DER GESAMTBETRIEBSKOSTEN DER KUNDEN

Das Ziel der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten des SAF-HOLLAND Konzerns ist es, den Kunden Produkte anzubieten, die ihre Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership) senken und somit einen effizienten Flottenbetrieb gewährleisten. Entsprechend stehen traditionell die Themen Gewichtsreduzierung durch den Einsatz von Leichtbaukomponenten, Langlebigkeit und Sicherheit im Fokus der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. In den vergangenen Jahren hat sich zunehmend auch das Thema „Digitalisierung“ zu einem weiteren Schwerpunkt der Aktivitäten des Konzerns entwickelt. Digitalisierung bedeutet für SAF-HOLLAND zum einen die Kombination seiner mechanischen Produkte mit Sensorik und Elektronik, d.h. die Integration von elektronischer Intelligenz in Achsen, Federungen und Sattelkupp-

lungen. Dies steht bei SAF-HOLLAND unter dem Motto SMART STEEL – ENGINEER, BUILT, CONNECT.

Ein weiterer Aspekt der Digitalisierung ist die intelligente Verknüpfung der Systeme und die Auswertung der dabei gewonnenen Daten. Damit lässt sich unter anderem der Verschleiß von Komponenten, wie zum Beispiel von Bremsbelägen, überwachen und Schäden am Trailer vermeiden. Dies ermöglicht es zudem, Wartungsintervalle zu optimieren und Stillstandzeiten zu minimieren. Darüber hinaus erhalten Flottenbetreiber so in Echtzeit genaue Informationen über die Position des Trailers, die Beladung und den Zustand der Ladung. Damit können sie ihre Strecken- und Serviceplanung noch weiter verbessern. Mit der Übernahme von Axcend im Berichtsjahr hat SAF-HOLLAND seine Kompetenzen in diesem Bereich spürbar vertieft.

Im Berichtsjahr präsentierte SAF-HOLLAND nicht nur eine Vielzahl von Produktinnovationen auf Fachmessen im In- und Ausland, sondern gab auch einen Einblick in seine Entwicklungspipeline für die nächsten Jahre. Einer der Höhepunkte war dabei die IAA Nutzfahrzeuge in Hannover im September 2018. Dort wurden unter dem Motto „Future is now“ zukünftige Produkte wie das automatische Kupplungssystem sowie die neuentwickelten Trailerachsen mit Elektroantrieb (SAF TRAKr und TRAKe) vorgestellt.

SAF INTRA CD TRAK

Zu den 2018 in Serienproduktion gegangenen Messehighlights bei der IAA zählte unter anderem das Trailerachskonzept SAF INTRA CD TRAK. Das System unterstützt die Zugmaschine als Anfahrhilfe an Steigungen und bei schwierigem Untergrund mit einem hydraulisch angetriebenen Motor. Dieser spezielle Motor bringt die benötigte Leistung genau dorthin, wo sie gebraucht wird: direkt in den Trailer. Die angetriebene Achse übernimmt hier die volle Achslast und kann so das gesamte Antriebsmoment übertragen. Damit eignet sich die SAF INTRA CD TRAK speziell für Kipper im Baustellen- oder Deponie-Bereich und ist für Trailer im 9-Tonnen-Standardbereich optimiert. Dabei ist das System besonders langlebig und wartungsarm, so dass die neue Trailerachse durch besonders lange Laufzeiten überzeugen kann.

Die SAF INTRA CD TRAK wurde 2016 erstmals als Konzept präsentiert. In der Folgezeit wurde das System im engen Austausch mit Kunden weiterentwickelt, wodurch wichtige Anregungen gewonnen werden konnten. Seit 2018 ist die SAF INTRA CD TRAK serienmäßig verfügbar. Damit demonstriert SAF-HOLLAND seine Systemkompetenz auch außerhalb mechanischer Komponenten.

SAF INTRADRUM, SAF MODUL UND SAF INTRA BILL

Mit dem Ziel einer weiteren Gewichtsreduzierung wartete SAF-HOLLAND mit einer Reihe von neuen Achssystemen auf. Dazu zählt unter anderem die SAF INTRADRUM, die die bewährte SAF INTRA-Federung mit einer Trommelbremse kombiniert. Insbesondere durch eine optimierte Radnabeinheit konnte das Gewicht gegenüber dem Vorgängerprodukt um 80 Kilogramm pro Achse bzw. 240 kg pro Trailer gesenkt werden. Die neue Version der INTRADRUM ist speziell für Fahrzeuge mit 19,5-Zoll-Bereifung und einer maximalen Achslast von 9 Tonnen konzipiert.

Ein weiteres Beispiel für eine deutliche Gewichtseinsparung ist die SAF MODUL. Die verschraubte Achseinbindung ermöglicht zahlreiche Kombinationsmöglichkeiten und eignet sich daher vor allem bei Spezialanwendungen im Achslastbereich von 9–14 Tonnen. Gegenüber dem Vorgängerprodukt weist die SAF MODUL eine Gewichtsreduktion von 28 kg pro Achse auf.

Speziell für den Lieferverkehr und kurvenreiche Verkehrswege wurde die Nachlaufenkachse SAF INTRA BILL entwickelt. Durch eine Optimierung des Achsschenkels und der Achsfaust wurde das Gewicht um 35 Kilogramm reduziert und ermöglicht so eine optimale Manövrierfähigkeit. Hinzu kommen ein geringerer Reifenverschleiß und Kraftstoffverbrauch sowie eine hohe Wartungsfreundlichkeit.

TRAILERMASTER

Mit dem patentierten TrailerMaster-System kann jeder Anhänger zu einem smarten Trailer mit zahlreichen datenbasierte Funktionalitäten auf- bzw. nachgerüstet werden. Die intelligente Schnittstelle für die Leitungsverbindungstechnik übernimmt eine Reihe von Aufgaben, die bislang auf verschiedene Systeme verteilt waren. Zu den wichtigsten integrierbaren Funktionalitäten zählen Beleuchtungsfunktionskontrolle, Beladungsprüfung und -optimierung, Datenauswertung aus Reifendruckkontrollsystem und EBS, patentierte Performancedaten- und Zustandsauswertung des Bremssystems. Das TrailerMaster-System bietet zudem ein Tool zur Wartungsplanung, das Fuhrparkmanager automatisch per E-Mail oder Textnachricht über einen anstehenden Routineservice oder Reifen-Check informiert. Die gesammelten Daten können auch im abgekoppelten Zustand übertragen und ausgewertet werden. Dies spart Fuhrparkmanagern Zeit und Geld und ermöglicht einen effizienteren Betrieb der Flotten.

Entwickelt wurde das TrailerMaster-System ursprünglich von dem britischen Telematik- und Connectivity-Spezialisten Axscend. Nach der Übernahme durch SAF-HOLLAND im Jahr 2018 wurde die Lösung gemeinsam weiterentwickelt. Besonders, um im ersten Schritt die Bremsleistung von Aufliegern und Anhängern zu kontrollieren, kombinierten die Entwickler mechanische Fahrwerksysteme mit der TrailerMaster-Technologie. Mit der neuen Lösung bringt SAF-HOLLAND ein digitales Komplett-Angebot für das Trailer-Management in Europa und im nächsten Schritt weltweit auf den Markt.

ANZAHL DER PRIORITÄTSANMELDUNGEN IM GESCHÄFTSJAHR 2018 ERNEUT AUF HOHEM NIVEAU

Die seit Jahren hohe Anzahl an Prioritätsanmeldungen ist Beleg für die Innovationskraft und die Effektivität der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Gruppe. Als Prioritätsanmeldung versteht man die erste Anmeldung eines Patents oder einer Patentfamilie bei einem entsprechenden Patentamt. In der Regel gehen damit zahlreiche weitere Teil- oder Ergänzungsanmeldungen einher. Von den im vergangenen Jahr insgesamt getätigten 38 Neuanmeldungen entfielen 20 auf die SAF-HOLLAND GmbH und 18 auf die SAF-HOLLAND Inc.

Anzahl an Prioritätsanmeldungen

	2018	2017	2016	2015	2014
Anzahl an Prioritätsanmeldungen	38	50	36	30	41

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

Da SAF-HOLLAND S.A. eine Finanzholding ohne eigenes operatives Geschäft ist, konzentriert sich die Führung der Geschäfte der Gesellschaft durch das Board of Directors überwiegend auf die strategische Ausrichtung des SAF-HOLLAND Konzerns sowie die Überwachung der Geschäftstätigkeit der einzelnen direkten und indirekten operativen Tochtergesellschaften. Zudem berät, kontrolliert und überwacht das Board of Directors das Group Management Board. Hinsichtlich der Einzelheiten der Zusammenarbeit zwischen dem Board of Directors und dem Group Management Board im Berichtsjahr wird auf die Angaben im Kapitel „Bericht des Board of Directors“ auf Seite 8 verwiesen.

Das Board of Directors befasste sich im Berichtsjahr 2018 im Rahmen der nicht finanziellen Berichterstattung auch mit Nachhaltigkeitsaspekten. Dabei erörterte das Board of Directors die Aspekte der unternehmerischen Verantwortung (Corporate Social Responsibility – CSR) und mögliche Auswirkungen der Geschäftspolitik von SAF-HOLLAND auf die Gesellschaft. Dabei wurden vor allem Arbeitnehmer-, Sozial- und Umweltbelange, die Achtung der Menschenrechte sowie die Bekämpfung von Korruption und Bestechung diskutiert.

Gemäß den Anforderung des Deutschen Corporate Governance Kodex hat sich die Vorsitzende des Board of Directors bereit erklärt, in einem angemessenen Rahmen mit Investoren über aufsichtsratspezifische Themen Gespräche zu führen.

Das Board of Directors kann sich sowohl aus externen Mitgliedern, den Non-Executive Directors, als auch aus operativ tätigen Managern der Gesellschaft, den Executive Directors, zusammensetzen. Bei SAF-HOLLAND besteht das Board of Directors derzeit aus sechs Mitgliedern. Fünf von ihnen, darunter die Vorsitzende Martina Merz, sind externe Mitglieder. Den sechsten Sitz im Gremium hatte bis 25. Februar 2019 Detlef Borghardt, der Chief Executive Officer (CEO) von SAF-HOLLAND, inne. Somit war ein Mitglied des Board of Directors direkt in das Tagesgeschäft des SAF-HOLLAND Konzerns eingebunden. Das Board of Directors ernennt aus seinen Reihen einen Vorsitzenden und einen stellvertretenden Vorsitzenden. Gemäß der Satzung entscheidet das Board mit einfacher Mehrheit der bei einer Sitzung anwesenden oder vertretenen Mitglieder. Mindestens die Hälfte der Mitglieder muss dabei anwesend oder vertreten sein (Quorum).

Dem Board of Directors müssen laut Satzung der SAF-HOLLAND S.A. in der Regel mindestens drei unabhängige Mitglieder angehören. Zum 31. Dezember 2018 waren drei der sechs Mitglieder im Sinne der Satzung der Gesellschaft als unabhängig zu klassifizieren. Als unabhängig wurden Martina Merz, Anja Kleyboldt und Carsten Reinhardt eingestuft. Bei der Abwägung, ob ein Mitglied des Board of Directors als abhängig oder unabhängig zu klassifizieren ist, orientiert sich die Gesellschaft an den Empfehlungen der Europäischen Kommission vom 15. Februar 2005 zu den Aufgaben von nicht geschäftsführenden Direktoren/Aufsichtsratsmitgliedern börsennotierter Gesellschaften. Mit Dr. Martin Kleinschmitt und Jack Gisinger sind zwei ehemalige Mitglieder des Group Management Boards im Board of Directors vertreten. Detlef Borghardt war als Chief Executive Officer von SAF-HOLLAND (bis 25. Februar 2019) ebenfalls als abhängiges Mitglied im Sinne der Satzung der SAF-HOLLAND S.A. zu klassifizieren.

Board of Directors

Stand zum 31. Dezember 2018

Name	Funktion	Erstmalige Bestellung	Mandat bis
Martina Merz ¹	Vorsitzende des Board of Directors (seit 27. April 2017) Non-Executive Director	24. April 2014	April 2019
Dr. Martin Kleinschmitt ^{2,3}	Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors (seit 27. April 2017) Non-Executive Director	25. April 2013	April 2019
Detlef Borghardt ³	Mitglied des Board of Directors Executive Director	1. Oktober 2011	April 2020
Jack Gisinger ^{2,4}	Mitglied des Board of Directors Non-Executive Director	27. April 2017	April 2020
Anja Kleyboldt ¹	Mitglied des Board of Directors Non-Executive Director	26. April 2012	April 2019
Carsten Reinhardt ¹	Mitglied des Board of Directors Non-Executive Director	27. April 2017	April 2020

¹ Unabhängiges Mitglied im Sinne der Satzung der SAF-HOLLAND S.A.² Ehemaliges Mitglied des Group Management Boards von SAF-HOLLAND³ Abhängiges Mitglied im Sinne der Satzung der SAF-HOLLAND S.A. (Annex II Ziff. 1c der European Commission Recommendation vom 15.2.2005)⁴ Abhängiges Mitglied im Sinne der Satzung der SAF-HOLLAND S.A. (Annex II Ziff. 1a der European Commission Recommendation vom 15.2.2005)

Näheres zur Tätigkeit des Board of Directors im Geschäftsjahr 2018 findet sich im entsprechenden Bericht auf Seite 8.

AUSSCHÜSSE DES BOARD OF DIRECTORS

Um seine Aufgaben effizient erfüllen zu können, hat das Board of Directors vier Ausschüsse – das Audit Committee, das Remuneration Committee, das Nomination Committee und das Special Committee North America – eingerichtet. Das Audit Committee ist mit dem Prüfungsausschuss und das Remuneration Committee mit dem Vergütungsausschuss eines deutschen Aufsichtsrats vergleichbar. Das im Jahr 2018 neu gegründete Nomination Committee entspricht einem Nominierungsausschuss. Seine Hauptaufgabe besteht laut Satzung darin, geeignete Kandidaten für die Besetzung des Board of Directors und des Group Management Boards vorzuschlagen. Dazu erarbeitet es ein geeignetes Anforderungs- und Kompetenzprofil und überprüft die Unabhängigkeit der infrage kommenden Kandidaten. Im Dezember 2018 gründete das Board of Directors zusätzlich das Special Committee North America, das ab dem Geschäftsjahr 2019 regelmäßig über die erreichten Fortschritte in Nordamerika beraten soll. Bezüglich der Aufgaben und der Tätigkeiten der jeweiligen Ausschüsse im Berichtsjahr wird auf die Ausführung im Bericht des Board of Directors auf Seite 8 verwiesen.

Das Nomination Committee setzte sich zum 31. Dezember 2018 aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

- Martina Merz (Vorsitzende)
- Jack Gisinger
- Anja Kleyboldt

Zwei der drei Mitglieder des Nomination Committee sind unabhängige Mitglieder des Board of Directors.

Das Audit Committee setzte sich zum 31. Dezember 2018 unverändert aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

- Dr. Martin Kleinschmitt (Vorsitzender)
- Martina Merz
- Carsten Reinhardt

Herr Dr. Kleinschmitt verfügt über besondere Kenntnisse in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren. Zwei der drei Mitglieder des Audit Committee sind unabhängige Mitglieder des Board of the Directors.

Das Remuneration Committee setzte sich zum 31. Dezember 2018 unverändert aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

- Martina Merz (Vorsitzende)
- Jack Gisinger
- Dr. Martin Kleinschmitt
- Anja Kleyboldt
- Carsten Reinhardt

Drei der fünf Mitglieder des Remuneration Committee sind unabhängige Mitglieder des Board of Directors.

Das Special Committee North America setzte sich zum 31. Dezember 2018 aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

- Carsten Reinhardt (Vorsitzender)
- Dr. Martin Kleinschmitt
- Anja Kleyboldt

Zwei der drei Mitglieder des Special Committee North America sind unabhängige Mitglieder des Board of Directors.

GROUP 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 Group Management Board koordiniert, in dem neben der Geschäftsführung der SAF-HOLLAND GmbH auch weitere Mitglieder des Managements aus den verschiedenen Regionen des Konzerns beziehungsweise China vertreten sind. Die Mitglieder des Group Management Boards werden von der SAF-HOLLAND S.A. ernannt. Das Board of Directors und die Geschäftsführung der SAF-HOLLAND GmbH bzw. das Group Management Board pflegen eine enge, kontinuierliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit zum Wohle des Unternehmens.

Neben den Mitgliedern mit funktionaler Verantwortung (CEO, CFO, COO und CPO) sind die Verantwortlichkeiten im Group Management Board entsprechend der Organisationsstruktur des SAF-HOLLAND Konzerns nach Regionen gegliedert. Die Regionen Amerika, EMEA und das Land China sind jeweils durch einen eigenen Geschäftsführer vertreten. Die bisherige Region APAC/China wurde bis zum Jahresende 2018 vom Chief Executive Officer geführt. Mit der Aufteilung in die beiden neuen Regionen APAC/Indien und China sind diese seit dem 1. Januar 2019 im Group Management Board mit einem eigenen Mitglied vertreten. Zum Jahresende 2018 setzte sich das Group Management Board von SAF-HOLLAND aus den folgenden fünf Mitgliedern zusammen:

Group Management Board

Stand zum 31. Dezember 2018

	Chief Executive Officer (CEO)
Detlef Borghardt*	President Region APAC/China
Dr. Matthias Heiden*	Chief Financial Officer (CFO)
Alexander Geis*	President Region EMEA
Guoxin Mao	President China
Steffen Schewerda*	President Region Amerika

*Geschäftsführer der SAF-HOLLAND GmbH

VERGÜTUNGSSYSTEM

GROUP MANAGEMENT BOARD

Das Remuneration Committee des Board of Directors überprüft jährlich die Vergütung des Group Management Boards hinsichtlich Struktur und Angemessenheit. Hierbei orientiert sich die Vergütung an der Größe und der globalen Ausrichtung des Unternehmens sowie an seiner wirtschaftlichen und finanziellen Lage. Darüber hinaus ist sie so bemessen, dass sie in Höhe und Struktur international wettbewerbsfähig ist und somit Anreize für eine engagierte und erfolgreiche Arbeit in einem dynamischen Geschäftsumfeld bietet. Zudem werden die Aufgaben und Leistungen jedes einzelnen Group Management Board Mitgliedes berücksichtigt.

Der Ausweis der Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2018 erfolgt nach den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen (DRS 17) sowie nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Das Vergütungspaket setzt sich aus folgenden Komponenten zusammen:

- einem festen Jahresgrundgehalt,
- einer auf das Geschäftsjahr bezogenen variablen Vergütung (Short Term Incentive, STI) und
- einer langfristigen, variablen Vergütung (Long Term Incentive, LTI), die sich auf die Unternehmensperformance und die Aktienkursentwicklung im vierjährigen Performancezeitraum bezieht, sowie
- Nebenleistungen.

Die durchschnittliche Jahresgesamtvergütung eines Group-Management-Board-Mitglieds, bestehend aus Festgehalt sowie der kurzfristigen und langfristigen variablen Vergütung, entspricht dem rund 15-Fachen der durchschnittlichen Vergütung eines Mitarbeiters der deutschen Gesellschaft und dem 9-Fachen Jahresgehalt eines tarifgebundenen Mitarbeiters in der höchsten Tarifentgeltgruppe. Der vertikale Vergütungsvergleich belegt damit eine angemessene Üblichkeit der Group-Management-Board-Mitglieds.

Für die einzelnen Komponenten der Vergütung des Group Management Boards des Geschäftsjahres 2018 gelten folgende Kriterien:

Festes Jahresgrundgehalt

Das Grundgehalt ist ein fixes, auf das Gesamtjahr bezogenes und monatlich gewährtes Entgelt. Die Mitglieder des Group Management Boards erhalten – anders als bei vielen anderen Unternehmen – keine Altersversorgungsleistungen vom Unternehmen. Die Festvergütung enthält hierfür seit dem Geschäftsjahr 2018 eine Ausgleichskomponente.

Die variable kurzfristige Vergütung (STI)

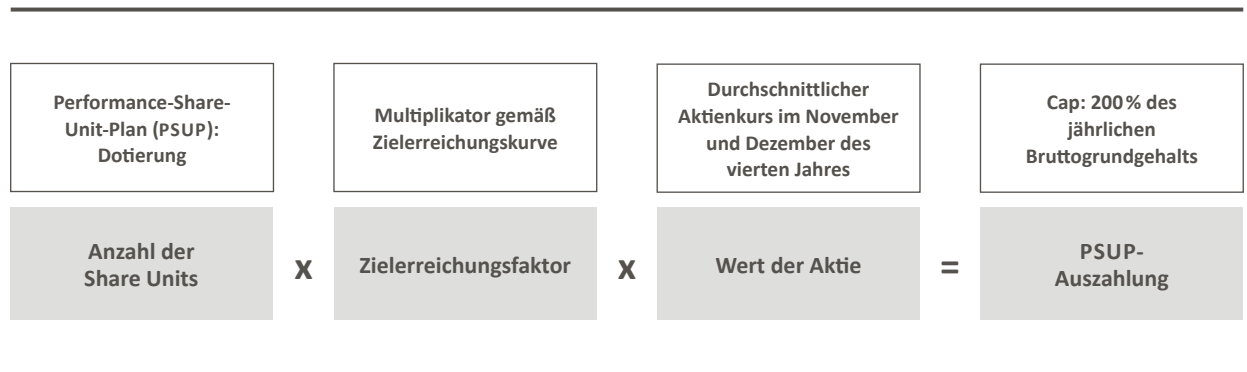
Der Jahresbonus ist eine variable Barvergütung, die sich nach dem messbaren Erfolg des Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr richtet und auf Basis des Konzernabschlusses für das jeweilige Geschäftsjahr ermittelt wird. Dabei hängt die STI-Vergütung von dem Erreichen dreier festgesetzter Zielgrößen ab: dem Konzernumsatz, dem Net Working Capital sowie dem bereinigten EBIT. Für die Zielerreichung der finanziellen Ziele gilt eine Untergrenze von 70%. Wenn die Summe der gewichteten individuellen Zielerreichung für die finanziellen Ziele unter 70% (Schwellenwert) liegt, gibt es keine anteilige Auszahlung des Zielbonus. Für die Erreichung der finanziellen Ziele gilt eine Obergrenze von 125%. Die Höhe der zu zahlenden Vergütung errechnet sich durch Multiplikation des Prozentsatzes der Zielerreichung mit dem Zielbonusbetrag. Im Jahr des Eintrittes und des Ausscheidens aus der Gesellschaft hat das BoD-Mitglied Anspruch auf einen zeitanteiligen Bonus.

Die variable langfristige Vergütung (LTI)

Der LTI ist ein variabler Vergütungsbestandteil, dessen Ziel die langfristige Steigerung des Unternehmenswertes ist und der hierzu die Interessen der Unternehmensführung sowie der Führungskräfte mit den Interessen der Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. nachhaltig verknüpft. Es handelt sich hierbei um einen seit 2013 eingeführten Performance-Share-Unit-Plan (PSUP), der sowohl die Unternehmensperformance als auch die Aktienkursentwicklung berücksichtigt und eine Performanceperiode von vier Jahren vorsieht.

Die Teilnehmer erhalten zu Beginn der Performanceperiode virtuelle Share Units. Ein Anspruch auf Aktien der SAF-HOLLAND S.A. besteht nicht. Die Anzahl der Share Units zu Beginn der Performanceperiode ergibt sich aus der Division des feststehenden Dotierungswertes durch den durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate des Jahres, welches der Dotierung vorangeht. Der Dotierungswert wird zu Beginn der Performanceperiode durch das Board of Directors festgelegt. 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 in bar wird durch Multiplikation der Share Units mit dem durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate der Performanceperiode und dem Zielerreichungsfaktor bestimmt.



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. Bei einer Zielerreichung unter 70% ist der Zielerreichungsfaktor 0 bzw. es erfolgt keine Auszahlung.

Falls ein Group-Management-Board-Mitglied aufgrund von Tod, Invalidität, Berufsunfähigkeit oder Ruhestand entsprechend dem vertraglich vereinbarten Alter vor Ablauf der Performanceperioden aus dem Unternehmen oder einer Gesellschaft des Unternehmens ausscheidet, erhält es einen möglichen Auszahlungsbetrag zum Auszahlungszeitpunkt pro rata temporis.

Eine mögliche Auszahlung kann durch das Board of Directors vorübergehend nicht getätigt werden, sollten imminente und dringende finanzielle Faktoren, denen die SAF-HOLLAND S.A. und/oder eine Gruppengesellschaft ausgesetzt ist/sind, eine Auszahlung nicht möglich machen. Grundsätzlich kann das Board of Directors jederzeit auch eine Aussetzung oder insgesamt Beendigung des LTI-Planes beschließen. Rechte aus bereits gewährten Plänen können nicht ohne Zustimmung des Teilnehmers nachträglich geändert werden.

Eine Auszahlung aus dem Performance-Share-Unit-Plan (PSUP) ist auf 200% des bei Auszahlung aktuellen Bruttojahresgehalts des Teilnehmers begrenzt. Diese Deckelung in Verbindung mit dem Fixgehalt sowie der Obergrenze von 125% der kurzfristigen variablen Vergütung bilden somit eine Höchstgrenze für die Vergütung der Mitglieder des Group Management Boards.

Das Unternehmen verlangt nicht, dass Mitglieder des Group Management Boards Teile ihrer Vergütung in Aktien der Gesellschaft investieren.

Nebenleistungen

Die steuerpflichtigen Nebenleistungen des Group Management Boards bestehen insbesondere aus der Zurverfügungstellung von Dienstwagen und Versicherungsleistungen. Im Rahmen der Versicherungsleistungen wurden eine Berufsunfallversicherung sowie eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung (D&O-Versicherung) abgeschlossen.

Überprüfung bzw. Anpassung der Bezüge

Eine Überprüfung der Gehaltsbestandteile erfolgt jährlich durch das Board of Directors. Das BoD hat das Recht, dem Group Management Board eine Sondervergütung zu gewähren. Basierend auf den Ergebnissen einer in 2017 extern durchgeführten Executive Compensation Survey und den dabei festgestellten Vergütungsdifferenzen bei vergleichbaren Unternehmen wurde einzelnen Group-Management-Board-Mitgliedern als Ausgleichszahlung für das Jahr 2017 eine einmalige Sonderzahlung im April 2018 gewährt. Weiterhin flossen die Erkenntnisse aus der Survey, insbesondere der Umstand einer ansonsten üblichen Altersversorgung, in eine 15-prozentige Gehaltsanpassung ab Beginn des Jahres 2018 ein.

Abfindungen

Die Mitglieder des Group Management Boards haben unbefristete Verträge mit einer Kündigungsfrist von zwölf Monaten. Sofern der Dienstvertrag zum Zeitpunkt der Kündigung bereits mindestens zwei Jahre bestanden hat, erhält das Group Management Board Mitglied, welches auch Geschäftsführer der SAF-HOLLAND GmbH ist, bei Kündigung ohne wichtigen Grund eine Abfindung in Höhe des 1,5-Fachen aktuellen Jahresgrundgehaltes sowie des 1,5-Fachen des variablen kurzfristigen Bonus. Dieser variable Bonus wird errechnet aus dem Durchschnitt der erfolgten variablen Bonuszahlungen der letzten drei Jahre.

Darlehen an Mitglieder des Group Management Boards

2018 wurden keine Vorschüsse oder Darlehen an Mitglieder des Group Management Boards gezahlt.

VERGÜTUNG DES GROUP MANAGEMENT BOARDS

Der Ausweis der Managementvergütung für das Geschäftsjahr 2018 erfolgt nach den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen (DRS 17) sowie nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 7. Februar 2017.

Die Gesamtbezüge des Managements bzw. der Geschäftsführer nach § 314 Abs. 1 Nr. 6a Satz 7 bis 4 HGB sind in der folgenden Übersicht dargestellt. Die Bezüge von Herrn Arne Jörn beziehen sich auf den Zeitraum bis zur Beendigung seiner Tätigkeit am 28. Februar 2018. Die Bezüge von Herrn Dr. Heiden beruhen für 2017 auf dem Eintrittstermin am 1. März 2017.

Nach DRS 17: §315e i.V.m. §315a Abs2 u. §314 Abs 1 HGB

	IN TEUR													
	Detlef Borghardt		Dr. Matthias Heiden		Alexander Geis		Steffen Schewerda		Guoxin Mao		Arne Jörn		Summe	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
erfolgsunabhängige Komponenten	625	477	363	259	400	305	322	339	299	251	45	250	2.054	1.881
erfolgsabhängige Komponenten	162	237	123	0	159	186	113	105	115	50	128	57	799	635
langfristige Anreizwirkung	419	683	188	0	237	387	252	367	59	0	0	64	1.155	1.501
Gesamtvergütung	1.206	1.397	674	259	796	878	686	811	473	301	173	371	4.009	4.017

Deutscher Corporate Governance Kodex: Gewährte Zuwendungen

	IN TEUR											
	Detlef Borghardt				Dr. Matthias Heiden Eintritt: 1. März 2017				Alexander Geis			
	2017	2018	2018 (Min)	2018 (Max)	2017	2018	2018 (Min)	2018 (Max)	2017	2018	2018 (Min)	2018 (Max)
Festvergütung	452	530	530	530	250	352	352	352	294	345	345	345
Sondervergütung		68	68	68	0	0	0	0	0	44	44	44
Nebenleistungen	25	27	27	27	9	11	11	11	11	11	11	11
Summe	477	625	625	625	259	363	363	363	305	400	400	400
Einjährige variable Vergütung	220	220	0	275	167	200	0	250	160	160	0	200
Mehrjährige variable Vergütung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LTI-Programm 2014 – 2017	0	0	0	0	134	0	0	0	0	0	0	0
LTI-Programm 2015 – 2018	0	0	0	0	170	0	0	0	0	0	0	0
LTI-Programm 2016 – 2019	0	0	0	0	170	0	0	0	0	0	0	0
LTI-Programm 2017 – 2020	300	0	0	1.060	170	0	0	500	170	0	0	588
LTI-Programm 2018 – 2021	0	300	0	1.060	0	170	0	704	0	170	0	690
Summe	520	520	0	2.395	811	370	0	1.454	330	330	0	1.478
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gesamtvergütung	997	1.145	625	3.020	1.070	733	363	1.817	635	730	400	1.878

Deutscher Corporate Governance Kodex: Gewährte Zuwendungen

IN TEUR

	Steffen Schewerda				Guoxin Mao				Arne Jörn Austritt: 28. Februar 2018			
	2017	2018	2018 (Min)	2018 (Max)	2017	2018	2018 (Min)	2018 (Max)	2017	2018	2018 (Min)	2018 (Max)
Festvergütung	319	302	302	302	196	245	246	246	240	43	43	43
Sondervergütung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nebenleistungen	20	20	20	20	55	54	54	54	10	2	2	2
Summe	339	322	322	322	251	299	300	300	250	45	45	45
Einjährige variable Vergütung	194	186	0	232	118	115	0	145	150	25	0	31
Mehrjährige variable Vergütung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LTI-Programm 2014 – 2017	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LTI-Programm 2015 – 2018	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LTI-Programm 2016 – 2019	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LTI-Programm 2017 – 2020	170	0	0	638	170	0	0	392	170	0	0	480
LTI-Programm 2018 – 2021	0	170	0	604	0	170	0	492	0	0	0	0
Summe	364	356	0	1.474	288	285	0	1.029	320	25	0	511
Versorgungsaufwand	10	9	9	9	0	0	0	0	0	0	0	0
Gesamtvergütung	714	687	331	1.805	531	584	300	1.329	570	70	45	556

Deutscher Corporate Governance Kodex: Gewährte Zuwendungen

IN TEUR

	Summe			
	2017	2018	2018 (Min)	2018 (Max)
Festvergütung	1.752	1.817	1.818	1.818
Sondervergütung	0	112	112	112
Nebenleistungen	130	125	125	125
Summe	1.801	2.054	2.055	2.055
Einjährige variable Vergütung	1.009	906	0	1.133
Mehrjährige variable Vergütung	0	0	0	0
LTI-Programm 2014 – 2017	134	0	0	0
LTI-Programm 2015 – 2018	170	0	0	0
LTI-Programm 2016 – 2019	170	0	0	0
LTI-Programm 2017 – 2020	1.150	0	0	3.658
LTI-Programm 2018 – 2021	0	980	0	3.550
Summe	2.633	1.886	0	8.341
Versorgungsaufwand	10	9	9	9
Gesamtvergütung	4.525	3.949	2.064	10.405

Zufluss gemäß Deutschem Corporate Governance Kodex

IN TEUR														
	Detlef Borghardt		Dr. Matthias Heiden		Alexander Geis		Steffen Schwerda		Guoxin Mao		Arne Jörn		Summe	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Festvergütung	452	530	250	352	294	345	319	302	196	245	240	43	1.751	1.817
Sondervergütung	0	68	0	0	0	44	0	0	0	0	0	0	0	112
Nebenleistungen	25	27	9	11	11	11	20	20	55	54	10	2	130	125
Summe	477	625	259	363	305	400	339	322	251	299	250	45	1.881	2.054
Einjährige variable Vergütung	237	162	0	123	186	159	105	111	50	115	57	128	635	798
LTI-Programm 2013–2016	683	0	0	0	387	0	367	0	0	0	64	0	1.501	0
LTI-Programm 2014–2017	0	419	0	188	0	237	0	252	0	59	0	0	0	1.155
Summe	920	581	0	311	573	396	472	363	50	174	121	128	2.136	1.953
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	0	0	10	9	0	0	0	0	10	9
Gesamtvergütung	1.397	1.206	259	674	878	796	821	694	301	473	371	173	4.027	4.016

VERGÜTUNG DES BOARD OF DIRECTORS

Die Mitglieder des Board of Directors erhalten eine feste jährliche Vergütung, die nach Ablauf des Geschäftsjahres, d. h. für das Jahr 2017 im Jahr 2018, gezahlt wird. Erfolgsabhängige oder aktienbasierte Vergütungskomponenten werden nicht gewährt.

Die Vorsitzende erhält das 2,5-Fache der übrigen Mitglieder des Board of Directors. Der Vorsitz in einem Ausschuss erhält zusätzlich 20 TEUR.

Die Vergütung der einzelnen Mitglieder des Board of Directors, die für das Jahr 2017 im Jahr 2018 gezahlt wurde, ist im Folgenden dargelegt:

Vergütung des Board of Directors

In TEUR		
Martina Merz ¹	Vorsitzende des BoD	81
Dr. Martin Kleinschmitt	Stellvertretender Vorsitzender BoD	60
Detlef Borghardt	Mitglied des BoD	–
Jack Gisinger	Mitglied des BoD	40
Anja Kleybolt	Mitglied des BoD	40
Carsten Reinhardt ²	Mitglied des BoD	27

¹ Erstmalige Bestellung als Vorsitzende des Board of Directors am 27. April 2017

² Erstmalige Bestellung als Mitglied des Board of Directors am 27. April 2017

Für das Group Management Boards wurde zudem eine D&O-Gruppenversicherung abgeschlossen, die ebenfalls die Mitglieder des Board of Directors mit einschließt.

Detlef Borghardt hat neben seiner Vergütung als Chief Executive Officer für sein Mandat im Board of Directors keine zusätzliche Vergütung erhalten.

2018 wurden keine Vorschüsse oder Darlehen an Mitglieder des Board of Directors gezahlt.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Als luxemburgische Société Anonyme mit ausschließlicher Börsennotierung in Deutschland unterliegt SAF-HOLLAND nicht den deutschen Standards zur Corporate Governance. Sowohl das Board of Directors, das Group 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 in seiner jeweils geltenden Fassung auf freiwilliger Basis, soweit dies mit dem luxemburgischen Gesellschaftsrecht beziehungsweise der monistischen Struktur der Gesellschaft vereinbar ist. Die bestehenden Einschränkungen spiegeln sich in der Entsprechenserklärung nach § 161 AktG wider, die auf freiwilliger Basis jährlich abgegeben wird.

Die vom Board of Directors am 20. März 2019 abgegebene Entsprechenserklärung zu der aktuellen Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 7. Februar 2017 ist auf der Internetseite unter <http://corporate.safholland.com/de/unternehmen/ueber-uns/corporate-governance/corporate-governance> dauerhaft zugänglich.

COMPLIANCE-SYSTEM BASIERT AUF UMFASSENDEM VERHALTENSKODEX

Für SAF-HOLLAND hat unternehmerische Integrität höchste Priorität. Deshalb versteht der Konzern unter Compliance nicht nur die Einhaltung der geltenden nationalen und internationalen Gesetze und Vorschriften. SAF-HOLLAND fühlt sich auch ethischen und moralischen Werten verpflichtet. Zu diesem Zweck hat das Unternehmen eine Compliance-Einheit implementiert, die die 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. Ausgestaltung und Wirksamkeit des Compliance-Management-Systems sind auch Gegenstand von Prüfungen der Internen Revision. Die Gesamtverantwortung für das Compliance-System, die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und der unternehmensinternen Richtlinien liegt beim Board of Directors. Entsprechend befasst sich das Audit Committee des Board of Directors regelmäßig mit dem Compliance-Management-System, seiner Effektivität und Weiterentwicklung.

Im Jahr 2018 wurde konzernweit ein Hinweisgebersystem (Whistleblower-System) implementiert, das Mitarbeitern die Möglichkeit gibt, anonym und geschützt Hinweise auf Rechtsverstöße im Unternehmen zu geben. Auch Dritten steht dieses System zur Verfügung.

Der Verhaltenskodex (Code of Conduct) fasst die Compliance-Anforderungen des SAF-HOLLAND Konzerns zusammen, die sowohl für das Unternehmen, das Management als 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.
- Das Recht aller Mitarbeiter auf faire Behandlung, Chancengleichheit und Arbeitsschutz.

Der Verhaltenskodex steht den 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 geregelt. Im Fall von Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen werden die entsprechenden Informationen aktualisiert und die betroffenen Mitarbeiter informiert.

DIVERSITÄT BEI SAF-HOLLAND

DIVERSITÄT ALS ERFOLGSFAKTOR

Im Rahmen seiner weltweiten Geschäftsaktivitäten zählen Menschen vieler Nationen und Kulturen mit vielfältigen historischen, sozialen und kulturellen Hintergründen und Lebensweisen zu den Mitarbeitern des Konzerns. Mit Standorten und Vertriebsrepräsentanzen unter anderem in Dubai, der Türkei, Russland, Südafrika, China, Indien, Thailand, Malaysia, Brasilien, Mexiko, Kanada und in den USA sind nahezu alle Konfessionen in der Belegschaft des Konzerns vertreten.

Die Bedeutung von Vielfalt in der Unternehmenskultur und der Personalpolitik ist für SAF-HOLLAND als Konzern, der auf den weltweiten Transportmärkten unter den unterschiedlichsten lokalen Bedingungen aktiv ist, ganz entscheidend. SAF-HOLLAND ist der festen Überzeugung, dass vielfältige Menschen gleichzeitig vielfältige Chancen und Ideen bedeuten.

Durch zahlreiche Maßnahmen engagiert sich SAF-HOLLAND für Diversität im Arbeitsleben, in dem Mitarbeiter mit unterschiedlichster Herkunft neue Blickwinkel und kreative Ansätze schaffen.

- Auszubildende besuchen für jeweils zwei Wochen Werkstätten der Lebenshilfe, um dort den Umgang mit Schwerbehinderten zu erlernen und damit ihre soziale Kompetenz zu stärken.
- In einem internationalen Traineeprogramm durchlaufen Hochschulabgänger mit unterschiedlichstem kulturellem Hintergrund (z. B. aus China und Vietnam) an verschiedenen wechselnden Standorten der SAF-HOLLAND Gruppe ein Trainingsprogramm.
- Im Rahmen des Mitarbeiterentwicklungsprogramms nehmen insbesondere Führungskräfte an einem entsprechenden „Multi-Cultural-Workforce-Training“ teil.

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 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 33 % übersteigt die Anzahl der Frauen im Board of Directors bei SAF-HOLLAND S.A. die nach deutschem Gesetz geforderte Frauenquote von mindestens 30 % in Aufsichtsräten. Seit dem 27. April 2017 steht mit Frau Martina Merz zudem eine Frau dem Board of Directors vor. Darüber hinaus hat sich SAF-HOLLAND für die deutschen Standorte des Konzerns auch für die erste und zweite Führungsebene unterhalb des Group Management Boards (Vice Presidents und Directors) Ziele für den Anteil von Frauen gesetzt. Bis Mitte 2022 strebt das Unternehmen auf diesen Managementebenen eine Frauenquote von jeweils 12,5 % an. Diese Zielgröße vergleicht sich mit einem Anteil von Frauen an der Gesamtbelegschaft in Deutschland von aktuell rund 12 %. Zum Jahresende 2018 lag der Anteil von Frauen in Top-Management-Positionen bei 4,6 % (Vj. 5,0 %). Die Suche und Einstellung von Frauen gestaltet sich gerade in der Nutzfahrzeugbranche mit einer erfahrungsgemäß geringen Repräsentanz von Frauen als herausfordernd. Auch die in der Branche übliche technische Orientierung und die damit verbundenen qualifizierenden technischen Studiengänge sind von einem eher unterdurchschnittlichen Frauenanteil geprägt.

DIVERSITÄT BEI DER ZUSAMMENSETZUNG DER ORGANE DER GESELLSCHAFT (DIVERSITÄTSKONZEPT)

Group Management Board

Die Zusammensetzung des Group Management Boards orientiert sich an der fachlichen Qualifikation der Mitglieder für das zu übernehmende Aufgabengebiet, ausgewiesene Führungserfahrung sowie den bisher gezeigten Leistungen und Kenntnissen. Neben diesen Kriterien achtet das Board of Directors bei zukünftigen Neubesetzungen auch auf eine Vielfalt (Diversität) des Group Management Boards. Hierunter versteht das Board of Directors sich gegenseitig ergänzende, unterschiedliche Profile, die Kenntnis verschiedener Kulturkreise sowie unter angemessener Berücksichtigung beider Geschlechter:

- Die Mitglieder des Group Management Boards sollen über eine langjährige Führungserfahrung verfügen und möglichst Erfahrung aus unterschiedlichen Berufen mitbringen.
- Das Group Management Board soll über eine fundierte Erfahrung auf den Gebieten der Produktion, Finanzen und Vertrieb verfügen. Daneben sollte ein Mitglied nach Möglichkeit über zusätzliche Erfahrung in der Digitalisierung verfügen.
- Je ein Mitglied soll langjährige Kenntnisse in den Hauptregionen bzw. Märkten (Amerika, EMEA, APAC, Indien, China) gesammelt haben.
- Mindestens zwei Mitglieder sollen eine technische Ausbildung sowie langjährige Erfahrung im Automotive- oder Nutzfahrzeugbereich haben.
- Es ist gewünscht, bei zukünftigen Besetzungen qualifizierte Frauen verstärkt zu berücksichtigen.

Das Board of Directors entscheidet bei allen Besetzungen unter Berücksichtigung aller Umstände im Einzelfall, welche Persönlichkeit dem Group Management Board neu beitrifft. Bei der Kandidatensuche zur Neubesetzung der COO-Position im Geschäftsjahr 2018 wurden weibliche Bewerber in Erwägung gezogen. Letztendlich entschied sich das Board of Directors aufgrund seiner umfangreichen Erfahrungen in der Fahrzeugindustrie, insbesondere auf dem nordamerikanischen und chinesischen Markt, mit Dr. André Philipp für einen männlichen Kandidaten.

Board of Directors

Das Board of Directors soll sich so zusammensetzen, dass seine Mitglieder über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Erfahrungen und Fähigkeiten verfügen:

- Dem Board of Directors soll mindestens ein Mitglied angehören, das über vertiefte Kenntnisse und Erfahrungen aus dem Unternehmen selbst verfügt.
- Es soll mindestens ein Mitglied über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und/oder Abschlussprüfung verfügen (Financial Expert).
- Es soll mindestens ein Mitglied über Erfahrungen aus der Nutzfahrzeugindustrie verfügen.
- Dem Board of Directors sollen mindestens zwei Mitglieder angehören, die über besonderen Sachverstand in den für das Unternehmen wichtigen internationalen Märkten verfügen.
- Dem Board of Directors sollen weiterhin mindestens zwei Frauen angehören.
- Die Altersgrenze für ein Mitglied des Board of Directors beträgt im Regelfall 70 Jahre.

- Die Mitglieder des Board of Directors werden von der Hauptversammlung der SAF-HOLLAND S.A. jeweils für einen Zeitraum von höchstens drei Jahren bestellt, gesetzlich sind bis zu sechs Jahre vorgesehen, wobei eine auch mehrfache Wiederwahl für jeweils drei weitere Jahre durch entsprechenden Beschluss der Hauptversammlung möglich ist. Im Regelfall sollen Mitglieder dem Board of Directors insgesamt nicht länger als zwölf Jahre angehören.

Die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex wurden bei der Erstellung des Diversitätskonzeptes sowie bei der Zusammensetzung des Group Management Boards und des Board of Directors entsprechend berücksichtigt.

ENTGELTRANSPARENZGESETZ

Zur Bekämpfung des Entgeltunterschieds („Gender-Pay-Gap“) zwischen Frauen und Männern hat der Deutsche Bundestag im Jahr 2017 das Gesetz zur Förderung der Transparenz von Entgeltstrukturen zwischen Frauen und Männern (Entgelttransparenzgesetz) beschlossen. Das Gesetz stellt klar, dass unabhängig vom Geschlecht für die gleiche oder gleichwertige Arbeit auch dasselbe Entgelt bezahlt werden muss. Dafür sieht das Gesetz unter anderem einen individuellen Auskunftsanspruch für Beschäftigte in Unternehmen mit mehr als 200 Beschäftigten und eine Berichtspflicht zum Stand der Gleichstellung und der Entgeltgleichheit für lageberichtspflichtige Arbeitgeber mit mehr als 500 Beschäftigten vor.

Vor diesem Hintergrund hat SAF-HOLLAND im Jahr 2017 in Deutschland eine Überprüfung der Entgeltgleichheit für Männer und Frauen bei gleichwertiger Arbeit durchgeführt. Dazu wurde bei allen Beschäftigten untersucht, ob sowohl männliche als auch weibliche Mitarbeiter bei Ausübung einer gleichwertigen Tätigkeit in den gleichen Entgeltgruppen des Entgelttarifabkommens der bayerischen Metall- und Elektroindustrie eingruppiert sind. Ebenfalls erfolgte eine Überprüfung der Entgeltbestandteile und Entgelthöhen. Bei der Überprüfung der Eingruppierung von gleichwertigen Tätigkeiten, der Entgeltbestandteile sowie der Entgelthöhen wurden zwischen den Geschlechtern keine wesentlichen Unterschiede festgestellt. Lediglich in einigen wenigen Einzelfällen wurden Mitarbeiter aufgrund ihrer unterschiedlichen Betriebszugehörigkeit beziehungsweise Erfahrungen divergent eingruppiert. Diese Einzelfälle wurden im Jahr 2018 bereinigt.

Mit dem Ziel, auch weibliche Beschäftigte zu gewinnen, wird auch weiterhin die Information und Beratung von Schülern und Studenten an allen Schulen und Hochschulen in der Region über mögliche Berufe im Unternehmen, vor allem aber

auch im gewerblich/technischen Bereich, intensiviert. Hierzu zählen Veranstaltungen wie Berufsmessen, Girls Day, Metall-Infotruck, Jugend und Technik-AG sowie Jugend forscht.

HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. üben ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung aus. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die Hauptversammlung fasst Beschlüsse mit der einfachen Mehrheit des anwesenden stimmberechtigten Kapitals, soweit das Gesetz keine anderweitigen Mehrheiten vorsieht. Änderungen der Satzung der Gesellschaft bedürfen einer Zweidrittelmehrheit der anwesenden bzw. vertretenen Stimmrechte. Zudem muss für Änderungen der Satzung mindestens 50% des ausgegebenen Aktienkapitals bei der Hauptversammlung anwesend sein (Quorum). Ist dies nicht der Fall, kann eine weitere Hauptversammlung einberufen werden, bei der das Quorum nicht erforderlich ist. Die jährliche ordentliche Hauptversammlung findet jeweils am vierten Donnerstag im April statt.

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. Die Hauptversammlung beschließt zudem wesentliche unternehmerische Maßnahmen. Dazu gehören unter anderem die Wahl der Mitglieder des Board of Directors, Mandatsverlängerungen und die Schaffung von genehmigtem bzw. bedingtem Kapital.

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

Um größtmögliche Transparenz und Informationsgleichheit zu gewährleisten, fühlt sich die SAF-HOLLAND S.A. einer umfassenden, gleichberechtigten und zeitnahen Kommunikation gegenüber seinen Aktionären und der Öffentlichkeit verpflichtet. Die Termine der regelmäßigen Finanzberichterstattung sowie anderer wichtiger Ereignisse, wie der Hauptversammlung, sind im Finanzkalender abrufbar. Alle Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad-hoc- und Pressemeldungen, Investorenpräsentationen sowie

meldepflichtigen Veränderungen von Stimmrechtsanteilen stehen auf der 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 Group Management Boards sowie anstehende und frühere Hauptversammlungen zu informieren.

Anlässlich der Veröffentlichung des Jahresabschlusses hält die SAF-HOLLAND S.A. eine Analysten- und Investorenkonferenz ab. Im Anschluss an die Veröffentlichung der Quartalsergebnisse veranstaltet das Unternehmen regelmäßig Conference Calls. Eine Aufzeichnung dieser Conference Calls steht ebenfalls auf der Website zur Verfügung.

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Der Konzernabschluss und die Zwischenberichte der SAF-HOLLAND S.A. werden vom Board of Directors in Zusammenarbeit mit dem Group Management Board nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt, wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind. Der Konzernjahresabschluss wird binnen 90 Tagen nach Ende des Geschäftsjahres (31. Dezember) veröffentlicht, die unterjährigen Finanzinformationen (Halbjahresbericht und Quartalsmitteilungen) binnen 45 Tagen nach Ende des jeweiligen Quartals bzw. Halbjahres.

Der Konzernabschluss wurde von dem durch die Hauptversammlung 2018 gewählten Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers Société Cooperative, Luxemburg, geprüft. Die Prüfung des Konzernabschlusses wurde nach den Vorschriften der von der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) 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 – nach Vorbereitung durch das Audit Committee – vom Board of Directors erörtert, geprüft und gebilligt.

EIGENGESCHÄFTE VON FÜHRUNGSKRÄFTEN

Nach Art. 19 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 über Marktmissbrauch (Marktmissbrauchsverordnung) sind Führungskräfte der Gesellschaft (Directors) verpflichtet, der SAF-HOLLAND S.A. und der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) 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 2018 gingen SAF-HOLLAND drei Meldungen über Eigenschäfte von Führungskräften sowie drei weitere Meldungen über Geschäfte von Personen, die mit Führungskräften in enger Beziehung stehen, zu. Alle Meldungen wurden und werden unter <http://corporate.safholland.com/de/investor-relations/publikationen/mitteilungen> auf der Homepage eingestellt.

AKTIENBESITZ VON MITGLIEDERN DES BOARD OF DIRECTORS UND GROUP MANAGEMENT BOARDS

In Summe hielten die Mitglieder des Board of Directors und des Group Management Boards der SAF-HOLLAND S.A. zum Stichtag 1,2% der ausstehenden Aktien.

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

- Angaben entsprechend Artikel 11 Absatz (1) a des Übernahmegesetzes (Struktur des Kapitals) sind auf Seite 14 dieses Geschäftsberichts enthalten.
- Die Übertragung von Aktien ist gemäß der Satzung der Gesellschaft nicht eingeschränkt.
- Entsprechend den Anforderungen des Artikels 11 (1) c des Übernahmegesetzes stellen wir die wesentlichen Aktienbeteiligungen im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG (aktuelle Fassung der Transparenzrichtlinie) wie folgt dar:

Name des Anteilseigners	Anteile ^{1,2}	%-Anteile der Stimmrechte ¹
Times Square Capital, USA	2.354.472	5,19%
NN Group N.V., NL	2.342.860	5,16%
Kempen Oranje Participaties, NL	2.297.543	5,07%
Nordea 1 SICAV, LUX	2.297.403	5,06%
Union Investment Privatfonds, D	2.288.386	5,04%

¹ Zum 31. Dezember 2018

² Gesamtzahl SAF-HOLLAND Aktien: 45.394.302

- 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. Ebenso existieren keine anderweitigen Regelungen zur Beschränkung der Stimmrechte.
- g) Der Gesellschaft sind zum 31. Dezember 2018 keine Vereinbarungen zwischen den Gesellschaftern bekannt, die zu einer Beschränkung der Übertragung von Aktien bzw. Stimmrechten im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG, (die aktuelle Fassung der 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 450-1 (2) des luxemburgischen Gesetzes (Loi du 10 août 1915 concernant les sociétés commerciales) 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. Eine Wiederwahl als Mitglied des Board of Directors ist möglich. Die Amtszeit sollte jedoch zwölf Jahre nicht übersteigen. Im Falle des Ausscheidens eines Mitglieds des Board of Directors können die verbleibenden Mitglieder mit einfacher Mehrheit ein Ersatzmitglied bis zur nächsten Gesellschafterversammlung hinzuwählen (Prinzip der Kooptierung).
- 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 (Quorum). 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. Es gilt die gleiche Abstimmungsmehrheit (zwei Drittel) wie für die erste Gesellschafterversammlung.
- 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 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.

Am 7. Dezember 2017 entschied das Board of Directors, erstmalig vier Wandelschuldverschreibungen in 33.190 Aktien umzuwandeln, die danach ausgegeben wurden. Dies führte zu einer Erhöhung des Stammkapitals um 331,90 Euro.

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 (Konsortialkredite) enthalten ebenfalls Vereinbarungen für den Fall eines Kontrollwechsels. Dies betrifft gezogene und nicht gezogene Linien im Gesamtumfang von 200 Mio. Euro. Die Gesellschaft hat die Zahlstelle 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 die Zahlstelle fällig zu stellen, sofern sie dies innerhalb eines

Zeitraums von 30 Tagen der Zahlstelle anzeigen. Die Zahlstelle ist verpflichtet, dies der Gesellschaft binnen zehn Tagen anzuzeigen.

Die SAF-HOLLAND S.A. 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 Mitgliedern des Group Management Boards, die für den Fall eines Übernahmeangebots Entschädigungsvereinbarungen für die Mitglieder des Board of Directors oder die Mitglieder des Group Management Boards vorsehen, wenn das Beschäftigungsverhältnis ohne wichtigen Grund oder aufgrund eines Übernahmeangebots beendet wird.

Es bestehen allerdings Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und einigen wenigen Angestellten in entsprechenden Fachabteilungen, die für den Fall eines Übernahmeangebots Entschädigungsvereinbarungen für die Angestellten vorsehen, wenn das Beschäftigungsverhältnis in der jeweiligen Tätigkeit, unter bestimmten Voraussetzungen, mittelbar bedingt durch eine Übernahme endet. Diese Vereinbarungen sind von finanziell untergeordneter Bedeutung für die Gesellschaft und beinhalten eine Verlängerung der gesetzlichen Kündigungsfrist um weitere drei Monate oder/sowie die Zusicherung einer Abfindung in Höhe eines durchschnittlichen Bruttomonatsgehaltes je Beschäftigungsjahr. Die Höhe der Aufwendungen, die in diesem Zusammenhang entstehen kann, ist in der Summe und in Relation zu einem Übernahmeangebot als sehr gering zu erachten.

KONJUNKTUR UND BRANCHENUMFELD

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN: SOLIDES WACHSTUM DER WELTWIRTSCHAFT TROTZ GESTIEGENER RISIKEN

Die Weltwirtschaft setzte im Jahr 2018 ihren Aufwärtstrend fort. Nach Schätzungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) verzeichnete das globale Wachstum im Jahr 2018 einen soliden Anstieg von 3,7% und lag damit annähernd auf Vorjahreshöhe (3,8%), jedoch leicht unter der zu Jahresbeginn erhofften Wachstumsbeschleunigung von 3,9%. Die stärksten Impulse im Jahr 2018 gingen dabei von den Vereinigten Staaten aus, wo die zu Anfang des Jahres in Kraft getretenen Steuersenkungen und die Eindämmung regulatorischer Vorschriften durch die Regierung einen Wachstumsschub auslösten. So legte das Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 2,9% zu. Die wirtschaftliche Entwicklung in Europa verlief erwartungsgemäß moderater. Mit einem BIP-Anstieg von 1,8% wuchs die Wirtschaft der Eurozone in 2018 aber erneut solide. In den Schwellenländern war die Entwicklung heterogen. Während die für SAF-HOLLAND wichtigsten Schwellenländer China (+6,6%) und Indien (+7,3%) ihren wirtschaftlichen Aufschwung auf hohem Niveau fortsetzten, gerieten Länder wie die Türkei und Argentinien aufgrund der starken Abwertung ihrer Landeswährungen unter Druck.

BRANCHENTWICKLUNG: NACHFRAGE NACH TRUCKS UND TRAILERN IN FAST ALLEN MÄRKTEN BESSER ALS ERWARTET

Die Entwicklung der globalen Nutzfahrzeugmärkte übertraf im Jahr 2018 die im Geschäftsbericht 2017 beschriebenen Erwartungen. Dies galt insbesondere für die hohe Nachfrage nach Trucks und Trailern in Nordamerika. In der Region Europa entwickelten sich die Märkte ebenfalls etwas besser als zu Anfang des Jahres erwartet. Auch der Absatz in einigen für SAF-HOLLAND wichtigen Regionalmärkten wie Australien und Brasilien, wuchs im Jahresverlauf stärker an als ursprünglich prognostiziert.

LKW-ZULASSUNGEN IN EUROPA STEIGEN UM RUND 3%

Die Neuzulassungen für schwere Lkw über 16 Tonnen, der für SAF-HOLLAND relevanten Fahrzeugklasse, stiegen in der Europäischen Union im Jahr 2018 um 3,1% (Branchenverband European Automobile Manufacturers Association ACEA). Damit schnitt der europäische Lkw-Markt erneut besser ab als der von Experten zu Jahresbeginn erwartete

Zuwachs von nur 2%. Von der insgesamt soliden gesamtwirtschaftlichen Situation in Europa profitierten insbesondere die volumenstarken Märkte Deutschland, Frankreich und Italien. Aufgrund der Unsicherheiten über den bevorstehenden Brexit wurden in Großbritannien 5,4% weniger schwere Lkw zugelassen als noch in 2017.

In Russland stiegen die Neuzulassungen von schweren und mittelschweren Lkw um 4,8%. Im Laufe des Jahres schwächte sich die Dynamik allerdings leicht ab und die Neuzulassungen erhöhten sich im 4. Quartal nur um rund 1%.

NORDAMERIKANISCHER TRUCKMARKT MIT AUFTRAGSEINGÄNGEN AUF REKORDHÖHE

Nach einem bereits sehr starken ersten Halbjahr 2018 zogen die Bestellungen für schwere Lkw (Class-8) in der zweiten Jahreshälfte weiter an und erreichten in den Monaten Juli und August neue Rekordwerte. Nach Angaben des Marktforschungsinstituts ACT Research erhöhten sich die Auftragseingänge in 2018 um 65% auf 490.000 Trucks. Der wesentliche Grund für die starke Nachfrage war das unerwartet hohe Wachstum der Industrieproduktion in den USA bei gleichzeitig begrenzten Kapazitäten der Flottenbetreiber. Die Knappheit an Lkw-Fahrern und die seit diesem Jahr streng überwachte Begrenzung der Fahrzeiten (ELD – Electronic Logging Device) führten zu Kapazitätsengpässen. Die Truck-Hersteller waren kaum in der Lage, die extrem starke Nachfrage zu bedienen. Gemäß ACT wuchs die Produktion von Class-8 Trucks in 2018 um fast 27% auf rund 324.000 Einheiten. Dementsprechend erhöhte sich der Auftragsbestand zum Jahresende 2018 auf 297.000 Trucks (Ende 2017: 134.000 Trucks).

BRASILIANISCHER TRUCKMARKT AUF WEITEREM ERHOLUNGSKURS

Der brasilianische Markt für schwere Lkw setzte seine in 2017 begonnene Erholung fort, auch wenn die Wirtschaft des Landes insgesamt nur eine verhaltene Verbesserung verzeichnete (BIP + 1,3%). So nahm die Produktion von schweren Lkw nach Angaben des Herstellerverbandes Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) in 2018 um 52% zu. Bei dem hohen prozentualen Anstieg ist allerdings aufgrund der wirtschaftlichen Talfahrt in den vergangenen Jahren die niedrige Vorjahresvergleichsbasis zu berücksichtigen.

TRAILERMARKT LEGT IN EUROPA ERNEUT ZU

Der europäische Trailermarkt setzte seinen mehrjährigen Aufschwung auch 2018 fort und die Produktion stieg – ausgehend von dem sehr hohen Vorjahreswert – nochmals um rund 4% an. Der wesentliche Grund für das fortgesetzte Wachstum war die weiterhin robuste gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Europa, die eine gestiegene Nachfrage nach Transportraum bedingte. Zudem erhöhte sich der Ersatzbedarf der Flottenbetreiber. Insgesamt entwickelte sich der europäische Trailermarkt besser als ursprünglich erwartet und die Zulassungen erhöhten sich um fast 6%. Zu Jahresbeginn hatte das Marktforschungsinstitut CLEAR International Consulting (CLEAR) noch mit einem Produktionsrückgang von 4% im Jahr 2018 gerechnet.

PRODUKTION VON TRAILERN IN NORDAMERIKA KANN MIT AUFTRAGSBOOM NICHT SCHRITT HALTEN

Aufgrund der starken Konjunktur und der Sorge über Lieferengpässe der Trailerhersteller in Nordamerika platzierten zahlreiche Flottenbetreiber bereits in der zweiten Jahreshälfte größere Aufträge für das Jahr 2019. Entsprechend zogen die Trailer-Bestellungen in den USA noch einmal deutlich an und der Auftragsbestand stieg nach Angaben von ACT um rund 64% auf 247,000 Trailer. Die Produktion in Nordamerika erhöhte sich um 12,4% auf 356,000 Einheiten in 2018.

STARKES WACHSTUM IM TRAILERMARKT IN BRASILIEN

Die Produktion von Trailern stieg in 2018, wie auch bei Trucks, im mittleren zweistelligen Prozentbereich auf nun mehr als 44,000 Einheiten (CLEAR) und lag damit um rund 55% über der durchschnittlichen Produktion der letzten drei Jahre. Zu berücksichtigen ist jedoch die niedrige Vergleichsbasis seit 2015 als in den Jahren davor noch etwas mehr als 55,000 Einheiten pro Jahr gefertigt wurden.

SOLIDE NACHFRAGE IN DEN NUTZFAHRZEUGMÄRKTEN DER REGION APAC/CHINA

Trotz des Handelskonfliktes zwischen China und den USA stiegen die Neuzulassungen für schwere Lkw im chinesischen Markt nach Angaben von LMC Automotive in 2018 um rund 4%. Im gleichen Zeitraum war laut CLEAR die Produktion für Trailer leicht rückläufig (–4.4%). Das für SAF-HOLLAND jedoch relevantere Premiumsegment für Trailer setzte auch in 2018 seinen Aufwärtstrend fort. Insbesondere die Nachfrage

nach Premium-Applikationen im chinesischen Trailermarkt, wie beispielsweise Luftfedern oder Achssystemen mit integrierter Scheibenbremstechnologie, entwickelte sich weiterhin sehr positiv.

Der indische Markt hat durch die Übernahme des indischen Marktführers bei Trailerachsen York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. eine ungleich höhere Bedeutung für SAF-HOLLAND erlangt. So stiegen die Neuzulassungen für schwere Lkw in Indien in 2018 um über 23% (LMC Automotive) und die Produktion von Trailern um die 13%.

Im Regionalmarkt Australien wurden im Jahr 2018 rund 17% mehr schwere und mittelschwere Lkw registriert. Die Nachfrage profitierte von der Belegung der Rohstoffmärkte und des Minensektors, die insbesondere die Neuanschaffungen von schweren Lkw und Spezialfahrzeugen ankurbelte. Gleichzeitig stieg auch die Produktion von Trailern um solide 7%.

WESENTLICHE EREIGNISSE

INVESTITION IN NEUES PRODUKTIONSZENTRUM IN CHINA

Zu Jahresbeginn 2018 kündigte SAF-HOLLAND an, seine Fertigungskapazitäten in der Region deutlich auszubauen. Dafür wird der Konzern einen hohen einstelligen Millionenbetrag in ein neues zentrales Produktionszentrum am Standort Yangzhou im Jangtse-Delta mit einer Gesamtfläche von rund 46.000 m² investieren. Der Betrieb soll in der zweiten Jahreshälfte 2019 aufgenommen werden. Damit rüstet sich SAF-HOLLAND für die erwartete weiter steigende Nachfrage nach moderner Scheibenbrems- und Luftfederungstechnologie in China. Diese werden im Zuge der weiter verschärften Gesetzgebung verstärkt von den Flottenbetreibern eingesetzt.

ÜBERNAHME DER MEHRHEIT AM KUPPLUNGSSPEZIALISTEN V.ORLANDI S.P.A.

Im März 2018 gab SAF-HOLLAND die Unterzeichnung der Kaufvereinbarung zur Übernahme der Mehrheit an dem italienischen Hersteller von Kupplungssystemen für Lkw, Anhänger, Trailer und landwirtschaftliche Nutzfahrzeuge V.ORLANDI S.p.A. bekannt. In einem ersten Schritt übernahm SAF-HOLLAND 70% der Anteile an der Gesellschaft. Der Kaufpreis lag bei rund 39 Mio. Euro. Für die noch ausstehenden 30% der Anteile wurde eine Kaufoption für SAF-HOLLAND vereinbart, die zu einem späteren Zeitpunkt ausgeübt werden kann. Die Übernahme wurde Anfang April 2018 abgeschlossen (Closing).

Mit V.ORLANDI erwarb der Konzern einen Anbieter von Anhängerkupplungen für Lkw sowie Spezialsattelkupplungen und verstärkte seine Position als Nummer zwei in Europa. Gleichzeitig baut SAF-HOLLAND damit sein Spezialitätengeschäft um Kupplungen und Zugösen für Anhänger und spezialisierte Nutzfahrzeuge, beispielsweise in den Segmenten Industrie, Agrar, Forst und Bergbau, aus. Ein knappes Viertel seiner Umsätze erwirtschaftet V.ORLANDI mit Kupplungssystemen für land- und forstwirtschaftliche Fahrzeuge. Das Unternehmen beschäftigte zum Zeitpunkt der Übernahme rund 60 Mitarbeiter und fertigte an zwei Standorten in Norditalien in der Nähe von Brescia. Neben Westeuropa liegen die Vertriebsschwerpunkte vor allem auf Russland, Asien sowie Australien.

Im Dezember 2018 übernahm SAF-HOLLAND zudem V.Orlandi Australia Pty. Ltd. Die Gesellschaft agierte bis dahin rechtlich unabhängig als Vertriebsgesellschaft in Australien.

AKQUISITION DES TRAILERACHS- UND FEDERUNGSSYSTEMHERSTELLERS YORK TRANSPORT EQUIPMENT (ASIA) PTE. LTD.

Ebenfalls im März 2018 gab SAF-HOLLAND die Unterzeichnung einer Vereinbarung zur Übernahme sämtlicher Anteile am Hersteller von Achs- und Federungssystemen York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. mit Hauptsitz in Singapur bekannt. Der Kaufpreis für York lag inklusive übernommener Verbindlichkeiten bei rund 35,6 Mio. Euro. Der Vollzug der Übernahme erfolgte Ende April 2018.

York und seine Tochtergesellschaften („York-Gruppe“) gelten als einer der führenden Anbieter für Trailer-Achs- und Federungssysteme in Indien und vertreiben ein breites Spektrum an Komponenten für Lkw und Trailer in der gesamten APAC-Region. Die York-Gruppe nimmt im APAC-Raum vor allem im Bereich Heavy Duty (> 9 Tonnen) bei Trailerachsen und mechanischen Federungen eine starke Marktstellung ein. Zudem zählt die Gruppe auf dem indischen Subkontinent zu den wichtigsten Anbietern von Ersatzteilen und Zubehör für Anhänger und Auflieger. York verfügt über Fertigungsstandorte in Pune, Indien, und Qingdao, China, und beliefert die meisten Lkw- und Trailerhersteller in der Region. Die York-Gruppe ist neben Indien auch in den anderen schnell wachsenden südostasiatischen Märkten, wie Thailand, Indonesien und Vietnam, sowie in Australien nennenswert vertreten und ergänzt mit ihrer geografischen Aufstellung die regionale Präsenz des SAF-HOLLAND Konzerns. Zudem hat die York-Gruppe in den vergangenen Jahren auf dem Subkontinent ein leistungsfähiges Service- und Ersatzteilnetzwerk aufgebaut, das mehr als zweihundert Servicepunkte und Händler umfasst. Damit wurde das Aftermarket-Geschäft des SAF-HOLLAND Konzerns in der Region wirksam verstärkt.

SAF-HOLLAND ÜBERNIMMT SPEZIALISTEN FÜR DIGITALES TRAILERMANAGEMENT AXSCEND LTD.

SAF-HOLLAND übernahm mit Wirkung zum 24. Juli 2018 69,99% der Anteile an dem Spezialisten für digitales Trailermanagement Axscend Ltd., Aylesham, Großbritannien. Der Kaufpreis lag im mittleren einstelligen Mio.-Euro-Bereich. Gleichzeitig wurde für SAF-HOLLAND eine Option auf den Erwerb der noch ausstehenden Anteile im Jahr 2022 vereinbart.

Mit seinem Produkt TrailerMaster Connect bietet Axscend eine intelligente Schnittstelle für die Leitungsverbindungstechnik, mit der jeder Auflieger zu einem smarten Trailer mit

zahlreichen datenbasierten Funktionalitäten auf- bzw. nachgerüstet werden kann. Die Technologie erlaubt Datenübertragung und -auswertung auf mobilen wie stationären Endgeräten auch im abgekoppelten Zustand und ermöglicht es Flotten, ihre Ressourcen optimal zu nutzen. Mit der Übernahme des Telematik- und Connectivity-Spezialisten verstärkte SAF-HOLLAND sein Know-how im Software- und Programmierungsbereich und baute das Technologieportfolio für digitale Traileranwendungen im Zuge seiner SMART-STEEL-Strategie aus.

GROSSAUFTRAG FÜR ACHSSYSTEME MIT INTEGRIERTER SCHEIBENBREMSTECHNOLOGIE IN DEN USA

Im Mai 2018 erhielt SAF-HOLLAND in den USA einen technologisch wegweisenden Auftrag über die Lieferung von Trailer-Achssystemen. Das Unternehmen wird zukünftig Nordamerikas größten Mietflottenbetreiber XTRA Lease mit komplett ausgestatteten Achssystemen in Kombination mit moderner Scheibenbremstechnologie beliefern.

SAF-HOLLAND lieferte bisher die mechanische Federung und die dazugehörigen sogenannten Sliderboxen für das Trailerfahrwerk. Zukünftig wird in das Fahrwerkssystem auch das komplette SAF-HOLLAND Achssystem mit der neuesten Generation der P-89-Radkopftechnologie, inklusive Scheibenbremse, integriert. Das Liefervolumen erreicht im ersten Schritt rund 6.000 Trailer pro Jahr. Die Produktion startete im Juni 2018.

SAF-HOLLAND ERNEUERT REVOLVIERENDE KREDITLINIE

Im Oktober schloss SAF-HOLLAND einen neuen Konsortialkreditvertrag mit einem international erweiterten Bankenkonsortium ab. Der neu abgeschlossene Konsortialkreditrahmen ersetzte den bisher bestehenden Finanzierungsrahmen und gewährleistet die Versorgung des SAF-HOLLAND Konzerns mit langfristigen Finanzmitteln zu leicht verbesserten Zinskonditionen.

Die getroffene Kreditvereinbarung umfasst eine revolvingende Kreditlinie über 200 Mio. Euro (bisher 150 Mio. Euro), die in verschiedenen Währungen in Anspruch genommen werden kann. Im Bedarfsfall besteht eine Option, den Rahmen um zusätzliche 100 Mio. Euro auszuweiten. Damit sicherte sich SAF-HOLLAND die vorteilhaften Zinskonditionen für eine Laufzeit von bis zu sieben Jahren.

ERTRAGS-, VERMÖGENS-, FINANZLAGE

PROGNOSTIZIERTER UND TATSÄCHLICHER GESCHÄFTSVERLAUF IM VERGLEICH

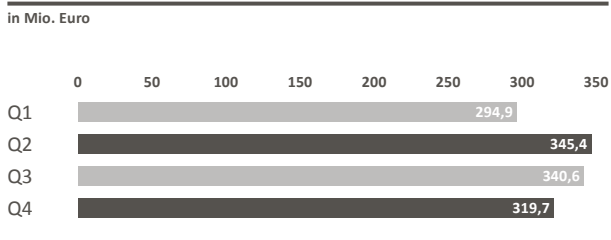
UMSATZZIEL IM JAHRESVERLAUF MEHRFACH ANGEHOHEN

Mit der Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2017 hatte SAF-HOLLAND zunächst ein Ziel für das organische Wachstum im Geschäftsjahr 2018 von 4–5% genannt. Anlässlich der Bekanntgabe vorläufiger Zahlen für das zweite Quartal im Juli 2018 hob SAF-HOLLAND die Umsatzprognose erstmals leicht an und erwartete in der Folge ein organisches Wachstum von 5–7%. Zusätzlich bezifferte der Konzern den erwarteten Umsatzbeitrag der Akquisitionen auf rund 60 Mio. Euro.

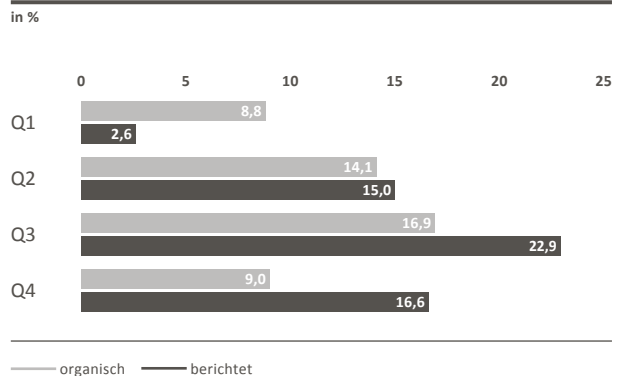
Aufgrund der im Jahresverlauf anhaltend starken Nachfrage aus Nordamerika erhöhte SAF-HOLLAND am 19. Oktober 2018 das organische Umsatzziel ein zweites Mal und prognostizierte in der Folge einen Zuwachs von 9–10%. Dank der deutlich über den Erwartungen liegenden Entwicklung bei den zugekauften Gesellschaften passte SAF-HOLLAND zudem das Ziel für den erwarteten Umsatzbeitrag der Akquisitionen auf 65 bis 70 Mio. Euro ebenfalls nach oben an.

Infolge der unvermindert starken Absatzentwicklung im vierten Quartal 2018 lag das organische Wachstum im Gesamtjahr 2018 bei 12,2% und übertraf somit auch die im Oktober 2018 erhöhte Umsatzprognose. Die Akquisitionen trugen in Summe 70,9 Mio. Euro Umsatz bei, was ebenfalls oberhalb der angehobenen Prognosespanne lag. Der Umsatz inklusive Währungskurs- und Konsolidierungseffekte stieg im Geschäftsjahr 2018 um 14,2% auf 1,3 Mrd. Euro und erreichte einen neuen Rekordwert.

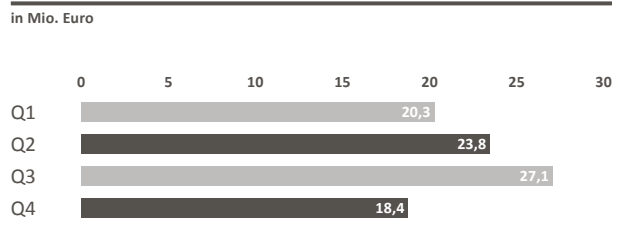
Umsatz nach Quartalen 2018



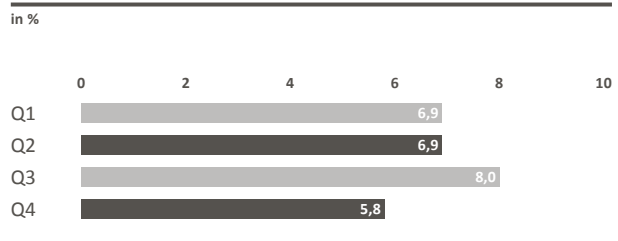
Umsatz nach Quartalen (ggü. Vorjahr) 2018



Bereinigtes EBIT nach Quartalen 2018



Bereinigte EBIT-Marge nach Quartalen 2018



REDUZIERTES MARGENZIEL ERREICHT: ERGEBNISVERBESSERUNG IN NORDAMERIKA BLEIBT AUFGRUND STARK GESTIEGENER STAHLPREISE UND ANGESPANNTER KAPAZITÄTSAUSLASTUNG HINTER ERWARTUNGEN ZURÜCK

Für die bereinigte EBIT-Marge im Geschäftsjahr 2018 hatte SAF-HOLLAND zu Jahresbeginn mit einer leichten Verbesserung auf 8 bis 8,5% gerechnet. Dabei ging der Konzern davon aus, dass die Ertragslage – im Zuge der erwarteten schrittweisen Verbesserung der Profitabilität in der Region Amerika – in der ersten Jahreshälfte 2018 geringer ausfallen sollte als in der zweiten Jahreshälfte.

Aufgrund der deutlich über der Planung liegenden Kundennachfrage in Nordamerika und Lieferengpässen entlang der gesamten Wertschöpfungskette kam der Abbau der operativen Mehraufwendungen und zusätzlichen Anlaufkosten für den neu strukturierten Produktionsverbund in Nordamerika im Jahresverlauf 2018 langsamer voran als erwartet. So summierten sich die operativen Mehraufwendungen im Gesamtjahr 2018 auf 9,6 Mio. Euro. Die stark gestiegenen Stahlpreise in Nordamerika wirkten ebenfalls kostenerhöhend und belasteten das Ergebnis der Region mit insgesamt 11,3 Mio. Euro.

Entsprechend senkte der Konzern sein Ziel für die bereinigte EBIT-Marge im Juli 2018 zunächst auf eine Bandbreite von 7 bis 8%. Mit der Veröffentlichung vorläufiger Zahlen für das dritte Quartal im Oktober 2018 spezifizierte SAF-HOLLAND seine Ergebnisprognose und erwartete in der Folge, dass die bereinigte EBIT-Marge tendenziell eher am unteren Ende der Spanne von 7 bis 8% liegen sollte. Zudem beinhaltete die Prognose einen Sonderertrag in Höhe von 4,4 Mio. Euro aus der partiellen Abwicklung eines Medical Plans in den USA.

Im Gesamtjahr 2018 erreichte der Konzern eine bereinigte EBIT-Marge von 6,9% und lag damit am unteren Ende der reduzierten Bandbreite.

	Ist-Werte 2017	Prognose 2018 (März 2018)	Anpassung Juli 2018	Anpassung Oktober 2018	Tatsächliche Geschäfts- entwicklung 2018
Umsatz	1.138,9 Mio. Euro	Organisches Wachstum von 4,0–5,0%	Organisches Wachs- tum von 5,0–7,0% Zusätzlicher Umsatzbeitrag der Akquisitionen: 60 Mio. Euro	Organisches Wachs- tum von 9,0–10,0% Zusätzlicher Umsatzbeitrag der Akquisitionen: 65–70 Mio. Euro	Organisches Wachs- tum von 12,2% Zusätzlicher Umsatzbeitrag der Akquisitionen: 70,9 Mio. Euro
Bereinigte EBIT-Marge	8,0%	Zwischen 8,0–8,5%	Zwischen 7,0–8,0%	Tendenziell unteres Ende der Bandbreite von 7,0–8,0% (inkl. 4,4 Mio. Euro Sonderertrag)	6,9% (inkl. 4,7 Mio. Euro Sonderertrag)
Net-Working-Capital-Quote	11,0%	12,0%	–	–	13,5%

NET-WORKING-CAPITAL-QUOTE STEIGT AUF 13,5%

Die Net-Working-Capital-Quote lag im Geschäftsjahr 2018 bei 13,5% und damit über dem prognostizierten Wert von 12,0%. Der Hauptgrund für die gestiegene Quote war die bewusst höhere Vorratshaltung in Nordamerika, um in dem angespannten Marktumfeld die termingerechte Belieferung der Kunden sicherzustellen. Auf Konzernebene erhöhten sich die Vorräte im Vergleich zum Jahresende 2017 um 45,7 Mio. Euro auf 179,4 Mio. Euro. Aus der Veränderung des Vorratsvermögens resultierte ein Anstieg der Net-Working-Capital-Quote von 180 Basispunkten.

UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

KONZERNUMSATZ ERREICHT 1,3 MRD. EURO, WACHSTUM VON 14,2%

Im Geschäftsjahr 2018 steigerte SAF-HOLLAND den Konzernumsatz um 14,2% auf 1.300,6 Mio. Euro (Vj. 1.138,9). Organisch – das heißt, vor Währungskurs- und Akquisitionseffekten – legten die Erlöse um 12,2% auf 1.278,1 Mio. Euro zu. Dank der erfolgreichen Markteinführung von neuen Produkten wuchs der Konzern im abgelaufenen Geschäftsjahr stärker als die relevanten Truck- und TrILERMÄRKTE und baute entsprechend seine Marktposition weiter aus. Die im Geschäftsjahr 2018 neu akquirierten Gesellschaften V.ORLANDI S.p.A., York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. und Axcend Ltd. steuerten in Summe 70,9 Mio. Euro zum Konzernumsatz bei. Dem standen negative Währungskurseffekte von 48,4 Mio. Euro gegenüber, die im Wesentlichen aus der Abwertung des US-Dollar und der türkischen Lira gegenüber dem Euro resultierten.

Alle Regionen konnten im Gesamtjahr 2018 ihre Erlöse ausbauen. Den stärksten Zuwachs verzeichnete die Region APAC/China, sowohl getrieben durch die Integration der York-Gruppe als auch durch organisches Wachstum.

ORGANISCHES WACHSTUM IM VIERTEN QUARTAL BEI 9,0%; REGION AMERIKA HAUPTUMSATZTREIBER

Im vierten Quartal 2018 stiegen die Erlöse um 16,6% auf 319,7 Mio. Euro (Vj. 274,2) und auf organischer Basis um 9,0%. Auf Quartalsebene beliefen sich die negativen Währungskurseffekte auf 3,3 Mio. Euro und der Umsatzbeitrag der Akquisitionen auf 24,2 Mio. Euro.

Dabei profitierte der Konzern insbesondere von den hohen Zuwachsraten in der Region Amerika. In der Region EMEA setzte sich das solide Wachstum in den letzten drei Monaten des Jahres weiter fort. Dagegen litt das Geschäft in China unter dem deutlichen Rückgang des Exportgeschäfts in die USA im Zuge des Handelskonflikts zwischen beiden Staaten. Daher sank der organische Umsatz der Region APAC/China im vierten Quartal 2018, nachdem er in den ersten neun Monaten 2018 noch stürmisch gewachsen war.

Effekte auf den Konzernumsatz

	Q4		Q1 – Q4	
	in Mio. Euro	Anteil am Wachstum in %	in Mio. Euro	Anteil am Wachstum in %
Umsatzerlöse 2017	274,2	–	1.138,9	–
Organisches Wachstum	24,6	9,0	139,2	12,2
Währungskurseffekte	–3,3	–1,2	–48,4	–4,3
M&A	24,2	8,8	70,9	6,2
Umsatzerlöse 2018	319,7	16,6	1.300,6	14,2

Umsatzentwicklung nach Geschäftsfeld

	2018		2017	
	in Mio. Euro	Anteil in %	in Mio. Euro	Anteil in %
Erstausüstungsgeschäft	988,8	76,0%	861,3	75,6%
Ersatzteilgeschäft	311,8	24,0%	277,6	24,4%
Gesamt	1.300,6	100,0%	1.138,9	100,0%

ERSTAUSRÜSTUNGSGESCHÄFT WÄCHST 2018 UM KNAPP 15 %

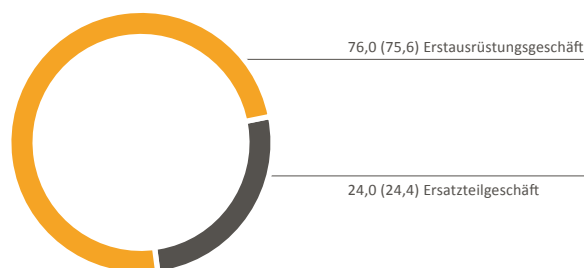
Der Umsatz im Erstausrüstungsgeschäft legte im Geschäftsjahr 2018 über alle Regionen hinweg spürbar zu und stieg um 14,8 % auf 988,8 Mio. Euro (Vj. 861,3). Das stärkste prozentuale Wachstum verzeichnete die Region APAC/China, die im Gesamtjahr neben der Einbeziehung der York-Gruppe auch von der starken Nachfrage im chinesischen Premiumsegment profitierte. Das Erstausrüstungsgeschäft in der Region Amerika war im abgelaufenen Geschäftsjahr von einer starken Nachfrage bei gleichzeitig bestehenden Kapazitätsengpässen in der gesamten Lieferkette gekennzeichnet. Im Jahresverlauf bekam die Region diese Herausforderung zunehmend besser in den Griff und steigerte ihre Erlöse – trotz negativer Währungskurseffekte – gegenüber dem Vorjahr. Auch in der Region EMEA kletterten die Erlöse im Erstausrüstungsgeschäft 2018 deutlich. Neben dem Beitrag der neuakquirierten Gesellschaften V.ORLANDI und Axscend profitierte die Region vor allem von einer Reihe von Produkteinführungen. Entsprechend baute die Region ihre Marktposition weiter aus.

ERSATZTEILGESCHÄFT GEWINNT IM JAHRESVERLAUF ZUNEHMEND AN DYNAMIK

Nach einem verhaltenen Jahresauftakt zog das Erlöswachstum im Ersatzteilgeschäft in den darauffolgenden Quartalen zunehmend an. Im Gesamtjahr beliefen sich die Erlöse auf 311,8 Mio. Euro (Vj. 277,6), was einem Zuwachs von 12,3 % entspricht. Prozentual am stärksten legten die Erlöse in der Region APAC/China zu, wozu auch die Einbeziehung der York-Gruppe mit ihrem etablierten Netzwerk an Servicestationen in Indien beitrug. Absolut betrachtet lag das Aftermarket-Geschäft der Region aber weiterhin auf niedriger Basis. Der Region Amerika gelang es, den durch die Kapazitätsengpässe und die US-Werkskonsolidierung bedingten Auftragsüberhang im nordamerikanischen Ersatzteilgeschäft im zweiten Halbjahr etwas zu reduzieren. Trotz negativer Währungskurseffekte konnte somit im Berichtsjahr 2018 ein klar zweistelliges Umsatzplus erwirtschaftet werden. In der Region EMEA profitierte das Ersatzteilgeschäft von der seit Jahren stetig steigenden Anzahl von SAF-HOLLAND Systemen im Markt und dem immer noch vergleichsweise hohen Alter des Fahrzeugparks bei vielen Flotten. Entsprechend steigerte die Region den Umsatz weiter.

Anteil der Geschäftsbereiche am Konzernumsatz 2018

in %



GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Gewinn- und Verlustrechnung

	2018		2017	
	in Mio. Euro	Umsatzanteil in %	in Mio. Euro	Umsatzanteil in %
Umsatzerlöse	1.300,6	100,0 %	1.138,9	100,0 %
Umsatzkosten	-1.101,3	-84,7 %	-933,8	-82,0 %
Bruttoergebnis	199,3	15,3 %	205,1	18,0 %
Sonstige Erträge	10,5	0,8 %	1,6	0,1 %
Sonstige Aufwendungen	-0,8	-0,1 %	0,0	0,0 %
Vertriebskosten	-61,4	-4,7 %	-62,1	-5,5 %
Allgemeine Verwaltungskosten	-51,8	-4,0 %	-53,6	-4,7 %
Forschungs- und Entwicklungskosten	-19,6	-1,5 %	-20,4	-1,8 %
Betriebliches Ergebnis	76,2	5,9 %	70,6	6,2 %
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	1,7	0,1 %	2,1	0,2 %
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	78,0	6,0 %	72,7	6,4 %
Finanzergebnis	-13,8	-1,1 %	-16,5	-1,4 %
Ergebnis vor Steuern	64,2	4,9 %	56,2	4,9 %
Ertragsteuern	-16,1	-1,2 %	-15,2	-1,3 %
Periodenergebnis	48,1	3,7 %	41,0	3,6 %
Anzahl der Aktien ¹	45.394.302		45.361.385	
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	1,06		0,95	
Verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	0,92		0,82	

¹ Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien

BETRIEBLICHES ERGEBNIS UND PERIODENERGEBNIS 2018 GEGENÜBER VORJAHR VERBESSERT, ZAHLREICHE SONDERFAKTOREN ERSCHWEREN VERGLEICH

Sowohl im Berichtsjahr 2018 als auch im Vorjahr enthielt das Ergebnis des SAF-HOLLAND Konzerns zahlreiche Sondereffekte, die bei der Betrachtung zu berücksichtigen sind und die überwiegend die Region Amerika betreffen.

So beinhaltete das Ergebnis des Geschäftsjahres 2018 operative Mehraufwendungen für den neu strukturierten Produktionsverbund in Nordamerika von in Summe 9,6 Mio. Euro (Vj. 10,3). Neben anlaufbedingten Produktionsineffizienzen belasteten vor allem Expressfrachtkosten und erhöhte Logistikkosten infolge der bestehenden Kapazitätsengpässe. Im Jahresverlauf 2018 konnten die operativen Mehraufwendungen schrittweise reduziert werden; im vierten Quartal 2018 lagen sie noch bei 1,4 Mio. Euro (Vj. 6,3).

Die stark gestiegenen Stahlpreise in Nordamerika wirkten sich im Geschäftsjahr 2018 mit 11,3 Mio. Euro kostenerhöhend aus. Die Preissteigerungen können von SAF-HOLLAND in der Regel zum großen Teil weitergegeben werden, die Anpassungen erfolgen allerdings mit einem deutlichen zeitlichen Verzug von bis zu sechs Monaten. Nachdem die Stahlpreise ab Jahresmitte 2018 nicht weiter zulegten, konnten

die erhöhten Einkaufspreise in der Folge sukzessive an die Kunden weitergegeben werden. Entsprechend ergaben sich im vierten Quartal 2018 netto noch zusätzliche Materialkosten von 1,1 Mio. Euro, die damit deutlich unter den Werten der Vorquartale lagen (Q3 2018: 3,9 Mio. Euro; Q2 2018: 4,3 Mio. Euro; Q1 2018: 2,0 Mio. Euro).

Nach Abschluss der US-Werkskonsolidierung konnte eine lokale Betriebsvereinbarung zur Kostenübernahme von medizinischen Leistungen für Pensionäre (Medical Plan) partiell gekündigt werden. Aus der partiellen Abwicklung des zugrunde liegenden Pensionsplans wurde im dritten Quartal 2018 ein einmaliger nicht-zahlungswirksamer Sonderertrag von 4,4 Mio. Euro realisiert.

Aus der Bewertung der Call-/Put-Option für die ausstehenden 42,5 % der Anteile an KLL ergab sich im vierten Quartal 2018 ein Ertrag von 8,1 Mio. Euro. Der Wert der Put-Option basiert auf Annahmen bezüglich der zukünftigen Ergebnisentwicklung von KLL. Diese Option ist 2020 ausübbar. Da die Erwartung an die Ergebnisentwicklung von KLL im Geschäftsjahr 2020 zum Bilanzstichtag 2018 niedriger war als zum Vorjahreszeitpunkt, reduzierte sich die aus der Option resultierende sonstige finanzielle Verbindlichkeit. Dem stand ein Aufwand von 0,8 Mio. Euro aus der Bewertung der Call-/Put-Option für den Erwerb der ausstehenden 30,0 %

der Anteile an V.ORLANDI S.p.A. gegenüber, so dass sich aus der Bewertung der Call-/Put-Optionen im Jahr 2018 per Saldo ein Nettoertrag von 7,3 Mio. Euro ergab.

Restrukturierungs- und Transaktionskosten summierten sich 2018 auf insgesamt 9,0 Mio. Euro (Vj. 13,2) auf. Die wesentlichen Aufwendungen im Jahr 2018 betrafen vor allem Transaktionskosten und Post-Merger-Integrationskosten im Zusammenhang mit den im abgelaufenen Jahr getätigten Übernahmen (3,4 Mio. Euro). Im Zuge der Neuordnung der Aktivitäten in der Region APAC/China und der Integration der York-Gruppe fielen in China und Australien Restrukturierungskosten von 1,5 Mio. Euro bzw. 1,6 Mio. Euro und für Maßnahmen im Nachgang der Werkskonsolidierung in Nordamerika Restrukturierungskosten in Höhe von 2,4 Mio. Euro an. Im Vorjahr hatten die Restrukturierungskosten im Rahmen der US-Werkskonsolidierung noch bei 10,9 Mio. Euro gelegen. Im vierten Quartal 2018 ergaben sich Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 3,7 Mio. Euro, die überwiegend in Nordamerika (1,1 Mio. Euro), China (0,9 Mio. Euro) und Australien (1,3 Mio. Euro) anfielen. Die Transaktionskosten beliefen sich im Zeitraum von Oktober bis Dezember 2018 auf 0,4 Mio. Euro.

STARK GESTIEGENE STAHLPREISE UND UNVORTEILHAFTER SEGMENTMIX FÜHREN ZU NIEDRIGERER BRUTTOMARGE

Wie bereits erläutert, bedingten die gegenüber dem Vorjahr stark gestiegenen Stahlpreise, vor allem in der Region Amerika, im Geschäftsjahr 2018 zusätzliche Materialaufwendungen in Höhe von 11,3 Mio. Euro. Entsprechend stiegen die Umsatzkosten im Jahr 2018 im Vergleich zur Umsatzausweitung überproportional um 17,9% auf 1.101,3 Mio. Euro (Vj. 933,8). Das Bruttoergebnis des Konzerns lag daher bei 199,3 Mio. Euro (Vj. 205,1) und die Bruttomarge sank auf 15,3% (Vj. 18,0%). Die gestiegenen Stahlpreise belasteten die Bruttomarge mit 0,9 Prozentpunkten.

Die niedrigere Bruttomarge war auch auf einen unvorteilhaften Produktmix zurückzuführen. So ging infolge des überproportionalen Wachstums in der Erstausrüstung der Anteil des ertragsstärkeren Ersatzteilgeschäfts im Geschäftsjahr 2018 auf 24,0% (Vj. 24,4%) zurück.

Die operativen Mehraufwendungen im Zusammenhang mit dem Anlauf des neuen Produktionsverbunds in Nordamerika lagen im Jahr 2018 mit 9,6 Mio. Euro (Vj. 10,3) leicht unter dem Vorjahreswert. Auch die in den Umsatzkosten erfassten Restrukturierungskosten waren mit 4,1 Mio. Euro (Vj. 11,2) rückläufig. Hier entlasteten insbesondere die Restrukturierungskosten für die US-Werkskonsolidierung, die im Vorjahr noch bei 10,5 Mio. Euro gelegen hatten.

Das Bruttoergebnis des Vorjahres hatte zudem von positiven Effekten in Höhe von 4,5 Mio. Euro profitiert, die an das Erreichen bestimmter Abnahmemengen im Einkauf geknüpft waren. Die entsprechenden Erträge im Geschäftsjahr 2018 fielen dagegen deutlich geringer aus und wurden durch Abschreibungen auf Vorräte weitgehend ausgeglichen.

MITARBEITERZAHL WACHSTUMS- UND AKQUISITIONSBEDINGT GESTIEGEN

Zum Stichtag 31. Dezember 2018 beschäftigte SAF-HOLLAND weltweit 4.470 Mitarbeiter (Vj. 3.566) inklusive Leiharbeitskräften. Gegenüber dem Vorjahresstand erhöhte sich die Mitarbeiterzahl um 25,4%. Die Zunahme war ganz wesentlich auf die Einbeziehung der im Geschäftsjahr 2018 abgeschlossenen Akquisitionen in den Konsolidierungskreis des SAF-HOLLAND Konzerns zurückzuführen. V.Orlandi und die York-Gruppe beschäftigten zum Jahresende 2018 in Summe 555 Mitarbeiter. Ohne die Einbeziehung der Neuakquisitionen wäre die Beschäftigtenzahl im Konzern lediglich um 10,7% gestiegen. Darüber hinaus bedingte das starke organische Wachstum des Konzerns in allen Berichtsregionen den Ausbau der Kapazitäten und die Einstellung zusätzlicher Mitarbeiter.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl nach Regionen

	31.12.2018	31.12.2017
EMEA	1.498	1.399
Amerika	1.835	1.606
APAC/China	1.137	561
Gesamt	4.470	3.566

BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN TROTZ UMSATZ-ANSTIEG NAHEZU UNVERÄNDERT; POSITIVER EFFEKT AUS DER TEILABWICKLUNG EINES PENSIONSPLANS

Die Summe der betrieblichen Aufwendungen (Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten und sonstige betriebliche Aufwendungen) lag 2018 bei 133,5 Mio. Euro (Vj. 136,1) und damit um 1,9% unter dem Vorjahreswert. Gemessen am Konzernumsatz ging die betriebliche Gesamtaufwandsquote auf 10,3% (Vj. 11,9%) zurück. Ohne den beschriebenen Sonderertrag aus der partiellen Abwicklung des Pensionsplans in Höhe von 4,7 Mio. Euro in den USA, der in den allgemeinen Verwaltungskosten verbucht wurde, hätte die betriebliche Gesamtaufwandsquote bei 10,6% (Vj. 11,9%) gelegen. Maßgeblich für den positiven Trend bei den betrieblichen Aufwendungen waren die konzernweit erfolgreich umgesetzten Kosteneinsparungsmaßnahmen.

Für Forschung und Entwicklung wendete der Konzern im Jahr 2018 19,6 Mio. Euro (Vj. 20,4) auf. Dabei wurden Entwicklungskosten in Höhe von 4,3 Mio. Euro (Vj. 4,2) aktiviert, denen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 1,8 Mio. Euro (Vj. 1,1) gegenüberstanden. Unter Einbeziehung der aktivierten Entwicklungskosten wendete der Konzern 23,9 Mio. Euro (Vj. 24,6) für Forschung und Entwicklung (F&E) auf. Aufgrund der deutlich höheren Umsatzbasis ging die F&E-Quote im Geschäftsjahr 2018 auf 1,8% (Vj. 2,2%) zurück.

Die sonstigen Erträge summierten sich im Geschäftsjahr 2018 auf 10,5 Mio. Euro (Vj. 1,6). Der deutliche Anstieg resultierte aus dem beschriebenen Ertrag von 8,1 Mio. Euro aus der Bewertung der Call-/Put-Option für die ausstehenden Anteile an KLL. Aus der Bewertung der Call-/Put-Option für den Erwerb der ausstehenden Anteile an V.ORLANDI S.p.A. resultierte dagegen ein Aufwand von 0,8 Mio. Euro, der in den sonstigen Aufwendungen erfasst wurde.

ERGEBNIS VOR ZINSEN UND STEUERN STEIGT UM 7,2%

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg 2018 um 7,2% auf 78,0 Mio. Euro (Vj. 72,7). Die EBIT-Marge lag damit bei 6,0% (Vj. 6,4%). Die Belastung in Höhe von 11,3 Mio. Euro aus den gestiegenen Stahlpreisen überkompensierte den Sonderertrag von 4,7 Mio. Euro aus der Teilabwicklung des Pensionsplans und die rückläufigen Restrukturierungs- und Transaktionskosten (9,0 Mio. Euro nach 13,2 Mio. Euro im Vorjahr) und operativen Mehraufwendungen (9,6 Mio. Euro nach 10,3 Mio. Euro im Vorjahr).

BEREINIGTE EBIT-MARGE MIT 6,9% AM UNTEREN RAND DER REVIDIERTEN PROGNOSESPANNE VON 7 BIS 8%

Auf bereinigter Basis, d.h. unter Hinzurechnung der einmaligen Restrukturierungs- und Transaktionskosten und der Effekte aus der Kaufpreisallokation lag das EBIT im Geschäftsjahr 2018 mit 89,6 Mio. Euro (Vj. 91,2) um 1,8% unter dem Vorjahreswert. Die bereinigte EBIT-Marge erreichte 6,9% (Vj. 8,0%) und damit wie erwartet das untere Ende der im Oktober 2018 angepassten Prognosespanne 7 bis 8%. Entsprechend der Definition des bereinigten EBIT wurde der Ertrag aus der Teilabwicklung des Medical Plans in den USA in der Ermittlung des bereinigten EBIT nicht korrigiert. Klammert man diesen Ertrag in der Betrachtung aus, hätte sich im Geschäftsjahr 2018 ein bereinigtes EBIT von 84,9 Mio. Euro bzw. eine bereinigte EBIT-Marge von 6,5% ergeben. Die im Vergleich zum Vorjahr rückläufige bereinigte EBIT-Marge war im Wesentlichen durch die gestiegenen Stahlpreise bedingt, die im Gesamtjahr 2018 die Marge mit 0,9 Prozentpunkten belasteten.

Aufgrund ihres operativen Charakters wurden die erwähnten operativen Mehraufwendungen in Höhe von 9,6 Mio. Euro (Vj. 10,3) in Nordamerika sowohl im Berichts- als auch im Vorjahr nicht bereinigt und sind folglich im bereinigten EBIT des Geschäftsjahres voll aufwandswirksam erfasst.

Im vierten Quartal 2018 belief sich das bereinigte EBIT auf 18,4 Mio. Euro (Vj. 18,5) und die bereinigte EBIT-Marge auf 5,8% (Vj. 6,7%). Die rückläufige Marge resultierte aus den bereits erwähnten Erträgen in Höhe von 4,5 Mio. Euro im Vorjahresquartal, die an das Erreichen bestimmter Abnahmemengen im Einkauf geknüpft waren, und den zusätzlichen Kosten infolge der höheren Stahlpreise (1,1 Mio. Euro).

Überleitung vom betrieblichen Ergebnis zum bereinigten EBIT

in Mio. Euro

	2018	2017
Betriebliches Ergebnis	76,2	70,6
Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	1,7	2,1
EBIT	78,0	72,7
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokation	8,8	5,3
Step-up-Kaufpreisallokation aus Vorratsbewertung der Akquisitionen	1,1	0,0
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	-7,3	0,0
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	9,0	13,2
Bereinigtes EBIT	89,6	91,2
Abschreibungen (inkl. Abschreibungen aus Kaufpreisallokation)	29,5	24,6
EBITDA	107,5	97,4
Bereinigtes EBITDA	111,1	110,6

FINANZERGEBNIS NACH RÜCKZAHLUNG DER HOCHVERZINSLICHEN UNTERNEHMENSANLEIHE VERBESSERT

Infolge der Rückzahlung der Unternehmensanleihe mit einem Zinskupon von 7,0% im April 2018 sanken die Netto-Zinsaufwendungen aus verzinslichen Darlehen und Anleihen des Konzerns gegenüber dem Vorjahr auf 9,5 Mio. Euro (Vj. 13,3). Insgesamt verbesserte sich das Finanzergebnis im Geschäftsjahr 2018 auf -13,8 Mio. Euro (Vj. -16,5) und beinhaltete zudem noch Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen von 0,9 Mio. Euro (Vj. 1,1) und die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von 0,6 Mio. Euro (Vj. 0,8). Die sonstigen Aufwendungen in Höhe von 2,8 Mio. Euro (Vj. 1,3) beinhalten insbesondere Verbindlichkeiten für die Put-Option für die ausstehenden Anteile an KLL.

PERIODENERGEBNIS 2018 UM RUND 17% ÜBER VORJAHR

Aufgrund des höheren Ergebnisses vor Zinsen und Steuern und des verbesserten Finanzergebnisses stieg das Ergebnis vor Steuern gegenüber dem Vorjahr um 14,1% auf 64,2 Mio. Euro (Vj. 56,2). Die Steuerquote fiel im Geschäftsjahr 2018 leicht auf 25,1% (Vj. 27,2%), da der Konzern von der reduzierten Unternehmenssteuerquote in den USA profitieren konnte.

Dementsprechend nahm das Periodenergebnis im Jahr 2018 um 17,3% auf 48,1 Mio. Euro (Vj. 41,0) zu. Auf der Basis von rund 45,4 Mio. ausgegebenen Stammaktien erreichte das unverwässerte Ergebnis je Aktie 1,06 Euro (Vj. 0,95) und das verwässerte Ergebnis je Aktie 0,92 Euro (Vj. 0,82).

Im vierten Quartal 2018 lag das Periodenergebnis bei 11,0 Mio. Euro und damit um 4,8% über Vorjahreshöhe (Vj. 10,5). Auf Quartalsbasis überkompensierte der erwähnte Nettogewinn von 7,3 Mio. Euro aus der Bewertung der Call-/Put-Optionen die Belastung aus den gestiegenen Stahlpreisen (1,1 Mio. Euro) und den Wegfall der Erträge im Vorjahresquartal, die an das Erreichen bestimmter Abnahmemengen im Einkauf geknüpft waren (4,5 Mio. Euro). Entsprechend erreichte das unverwässerte Ergebnis je Aktie im vierten Quartal 2018 0,24 Euro (Vj. 0,26) und das verwässerte Ergebnis 0,21 Euro (Vj. 0,22) je Aktie.

Überleitung für bereinigte Ergebnisgrößen

in Mio. Euro

	2018	2017
Periodenergebnis	48,1	41,0
Ertragsteuern	16,1	15,2
Finanzergebnis	13,8	16,5
Abschreibungen aus Kaufpreisallokation ¹	8,8	5,3
Step-up-Kaufpreisallokation aus Vorratsbewertung der Akquisitionen	1,1	0,0
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	-7,3	0,0
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	9,0	13,2
Bereinigtes EBIT	89,6	91,2
in % vom Umsatz	6,9	8,0
Bereinigtes Periodenergebnis	55,5²	52,7³
in % vom Umsatz	4,3	4,6
Anzahl der Aktien ⁴	45.394.302	45.361.385
Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro⁵	1,22	1,16
Verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro⁶	1,05	1,00

¹ Beinhaltet einen Verlust aus Anlagenabgang in Höhe von 847 Tsd. Euro.² Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 26,8% unterstellt.³ Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 29,4% unterstellt.⁴ Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.⁵ Die Kalkulation des unverwässerten bereinigten Ergebnisses je Aktie umfasst auch das Minderheitenergebnis in Höhe von 0 Mio. Euro (Vj. -1,9).⁶ Berechnung unter Berücksichtigung von 8,3 Mio. Aktienäquivalenten (Vj. 8,3) und 1,2 Mio. Euro (Vj. 1,2) Ergebnisbeitrag für 2014 ausgegebene Wandelschuldverschreibungen und des Minderheitenergebnisses in Höhe von 0 Mio. Euro (Vj. -1,9).**BEREINIGTES PERIODENERGEBNIS UM 2,9% VERBESSERT**

Das bereinigte Periodenergebnis lag im Geschäftsjahr 2018 mit 55,5 Mio. Euro (Vj. 52,7) um 5,3% über dem Vorjahresniveau. Analog zur Berechnung des bereinigten EBIT wurden bei der Berechnung des bereinigten Periodenergebnisses Restrukturierungs- und Transaktionskosten sowie Effekte aus der Kaufpreisallokation adjustiert. Aufgrund ihres operativen Charakters wurden die operativen Mehraufwendungen und die zusätzlichen Materialkosten aufgrund der gestiegenen Stahlpreise dagegen nicht bereinigt und folglich im bereinigten Periodenergebnis voll aufwandswirksam erfasst. Analog wurde auch der Ertrag aus der Teilabwicklung des Medical Plans in den USA nicht korrigiert.

Im Zuge der Absenkung des Körperschaftsteuersatzes in den USA reduzierte sich der bei der Ermittlung des bereinigten Periodenergebnisses zugrunde gelegte einheitliche Steuersatz auf 26,8% (Vj. 29,4%).

Auf Basis der rund 45,4 Mio. ausgegebenen Stammaktien ergab sich im Gesamtjahr ein unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Höhe von 1,22 Euro (Vj. 1,16) sowie ein verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie von 1,05 Euro (Vj. 1,00).

DIVIDENDE VON 0,45 EURO JE AKTIE VORGESCHLAGEN

Die Dividendenpolitik von SAF-HOLLAND sieht vor, in der Regel zwischen 40 und 50% des Periodenergebnisses als Dividende an die Aktionäre auszuschütten. Der Vorschlag des Group Management Boards und Board of Directors, für das Geschäftsjahr 2018 eine Dividende in Höhe von 0,45 Euro je Aktie (Vj. 0,45) auszuschütten, entspricht einer Ausschüttungssumme von rund 20,4 Mio. Euro (Vj. 20,4) und einer Ausschüttungsquote von 42,4% (Vj. 49,8%) des Periodenergebnisses. Bezogen auf den Jahresschlusskurs 2018 der SAF-HOLLAND Aktie von 11,20 Euro ergibt sich für die Aktionäre eine Dividendenrendite von 4,0% (Vj. 2,5%).

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Übersicht über die Regionen

in Mio. Euro

	EMEA ¹		Amerika		APAC/China ¹		Gesamt	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Umsatzerlöse	658,9	611,6	471,6	429,4	170,1	97,9	1.300,6	1.138,9
Umsatzkosten	-529,2	-483,7	-424,6	-371,9	-147,5	-78,2	-1.101,3	-933,8
Bruttoergebnis	129,7	127,9	47,0	57,5	22,5	19,7	199,3	205,1
in % vom Umsatz	19,7	20,9	10,0	13,4	13,3	20,2	15,3	18,0
Summe anderer betrieblicher Erträge und Aufwendungen ²	-58,3	-60,1	-38,5	-41,4	-12,9	-12,4	-109,7	-113,9
Bereinigtes EBIT	71,4	67,8	8,5³	16,1	9,7	7,3	89,6	91,2
in % vom Umsatz	10,8	11,1	1,8	3,7	5,7	7,5	6,9	8,0

¹ Anpassung der für 2017 berichteten Zahlen aufgrund der Änderung in der Segmentberichterstattung.

² Die Summe der anderen Erträge und Aufwendungen setzt sich aus den Vertriebskosten, den allgemeinen Verwaltungskosten, den Forschungs- und Entwicklungskosten, den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen sowie dem Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen zusammen abzüglich Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 9,0 Mio. EUR (Vj. 13,2) und Abschreibungen aus PPA in Höhe von 8,8 Mio. Euro (Vj. 5,3).

³ Inklusive eines Sonderertrags in Höhe von 4,7 Mio. Euro.

SOLIDES UMSATZ- UND ERGEBNISWACHSTUM IM SEGMENT EMEA

Im Zuge der Akquisition der York-Gruppe wurde das Indien-Geschäft des SAF-HOLLAND Konzerns, das im Vorjahr noch in der Region EMEA/I enthalten war, der Region APAC/China zugeordnet. Gleichzeitig wurde die Region in EMEA umbenannt. Die Vorjahresangaben wurden entsprechend angepasst. Da die Umsatz- und Ergebnisbeiträge aus Indien im Geschäftsjahr 2017 einen zu vernachlässigenden Umfang hatten, sind die Auswirkungen dieser Umgliederung von untergeordneter Bedeutung.

Im Geschäftsjahr 2018 steigerte die Region EMEA den Umsatz um 7,7% auf 658,9 Mio. Euro (Vj. 611,6). Auf währungsbereinigter Basis und ohne den Beitrag der erstmals in den Konsolidierungskreis einbezogenen Gesellschaften V.ORLANDI und Axcend in Höhe von insgesamt 18,8 Mio. Euro wuchsen die Erlöse in der Region um 7,2%. Die negativen Währungseffekte beliefen sich auf 15,4 Mio. Euro und resultierten hauptsächlich aus der Abwertung der türkischen Lira gegenüber dem Euro. Im vierten Quartal 2018 stiegen die Umsätze um 7,1% (organisch um 6,1%) auf 158,2 Mio. Euro (Vj. 147,7).

Das Marktumfeld für Lkw und Trailer in Europa blieb im Jahresverlauf 2018 günstig. Entgegen den vorsichtigen Erwartungen zu Jahresbeginn investierten die Flottenbetreiber unvermindert in den Ausbau und die Erneuerung ihrer Transportkapazitäten. Darüber hinaus profitierte SAF-HOLLAND in der Erstausrüstung von Produktneueinführungen und Marktanteilsgewinnen in wichtigen regionalen Märkten. Insbesondere im Truckbereich konnte SAF-HOLLAND seine Erlöse stark steigern. Auch das Aftermarketgeschäft der Re-

gion entwickelte sich – auf einer hohen Vergleichsbasis aufsetzend – solide.

Die größten Wachstumsimpulse gingen im Geschäftsjahr 2018 von den südeuropäischen Ländern Spanien, Italien und Frankreich aus. Auch das Geschäft in Osteuropa, speziell in Polen und Russland, wuchs weiter. Trotz der schwierigen politischen Rahmenbedingungen in einigen Ländern der Region, verzeichnete SAF-HOLLAND in wichtigen Märkten des Mittleren Ostens und Afrikas eine insgesamt solide Entwicklung. Dazu trug das im März 2017 eröffnete Montagewerk für die Fertigung von Achssystemen im türkischen Düzce maßgeblich bei. Das Werk war im Jahresverlauf 2018 gut ausgelastet. Die Nachfrage stützte sich dabei nicht nur auf die inländischen Kunden, sondern auch auf die Nachfrage von Kunden aus wichtigen Anliegerstaaten und das starke Exportgeschäft nach West- und Südeuropa.

Der Umsatz der im April 2018 übernommenen Gesellschaft V.ORLANDI lag im abgelaufenen Geschäftsjahr voll im Rahmen der Erwartungen. Dabei erwirtschaftete V.ORLANDI eine deutlich über dem Konzerndurchschnitt liegende Profitabilität.

Im Geschäftsjahr 2018 erzielte die Region EMEA ein bereinigtes EBIT von 71,4 Mio. Euro (Vj. 67,8) und eine bereinigte EBIT-Marge auf 10,8% (Vj. 11,1%). Fortlaufende Prozessverbesserungen und Skaleneffekte infolge des größeren Geschäftsvolumens kompensierten weitgehend die negativen Effekte der auch in Europa merklich angezogenen Stahlpreise. Positiv auf das Ergebnis und die Marge wirkte sich auch die Einbeziehung von V.ORLANDI aus. Zudem fielen die

an das Erreichen bestimmter Abnahmemengen im Einkauf geknüpften Erträge im Vergleich zum Vorjahr deutlich geringer aus.

Im Zeitraum von Oktober bis Dezember 2018 erwirtschaftete die Region EMEA ein bereinigtes EBIT von 14,4 Mio. Euro (Vj. 19,5). Die bereinigte EBIT-Marge erreichte trotz negativer Währungskurseffekte mit 9,1 % (Vj. 13,2 %) ein insgesamt solides Niveau. Beim Vorjahresvergleich sind die beschriebenen Erträge aus dem Erreichen bestimmter Abnahmemengen im Einkauf zu berücksichtigen.

PROFITABILITÄT IN DER REGION AMERIKA IM JAHRESVERLAUF GRADUELL VERBESSERT

In der Region Amerika stiegen die Umsatzerlöse 2018 um 9,8 % auf 471,6 Mio. Euro (Vj. 429,4). Bereinigt um negative Währungskurseffekte in Höhe von 24,9 Mio. Euro, vor allem aus der Entwicklung des Euro zum US-Dollar, konnte die Region den Umsatz organisch um 15,6 % ausweiten. Die Umsatzdynamik nahm dabei im Jahresverlauf stetig zu. So steigerte das Segment Amerika die Umsatzerlöse im vierten Quartal 2018 um 25,1 % (organisch: 22,2 %) auf 117,8 Mio. Euro (Vj. 94,1).

Das Marktumfeld in Nordamerika war im Geschäftsjahr 2018 von einer ausgesprochen starken Kundennachfrage nach Truck- und Trailerkomponenten geprägt, was branchenweit zu Kapazitätsengpässen entlang der gesamten Lieferkette führte. Für SAF-HOLLAND bedingte dies eine Kapazitätsauslastung jenseits des betriebswirtschaftlichen Optimums. Dennoch entschied sich SAF-HOLLAND bewusst dafür, der fristgerechten Belieferung seiner Kunden und der Behauptung ihres Marktanteils oberste Priorität einzuräumen. Demzufolge kam der Abbau der noch bestehenden Produktionsineffizienzen in dem neu strukturierten Produktionsverbund nicht in dem geplanten Tempo voran. Entsprechend verzeichnete der Konzern Mehraufwendungen, die sich im Gesamtjahr 2018 auf 9,6 Mio. Euro (Vj. 10,3) summierten und im Wesentlichen aus Expressfracht- und höheren Logistikkosten bestanden. Im Jahresverlauf konnten die operativen Mehraufwendungen sukzessive reduziert werden: Nachdem im ersten Quartal 2018 noch Aufwendungen in Höhe von 3,9 Mio. Euro anfielen, lagen diese im Schlussquartal 2018 nur noch bei 1,4 Mio. Euro.

Die erzielten Fortschritte bei der besseren Verzahnung der Kapazitätsplanungs- und Logistikprozesse ermöglichten ab Jahresmitte 2018 auch wieder eine bessere Belieferung des Aftermarkets. Dadurch konnte der bestehende Auftragsüberhang schrittweise reduziert und der Umsatz im Aftermarketgeschäft im Gesamtjahr 2018 ausgebaut werden.

Kostenerhöhend wirkten zusätzlich die stark gestiegenen Stahlpreise in Nordamerika. Die Preissteigerungen können von SAF-HOLLAND in der Regel zwar zum großen Teil weitergegeben werden, die Anpassungen erfolgen allerdings mit einem zeitlichen Verzug von bis zu sechs Monaten. Nachdem die Stahlpreise in Nordamerika im ersten Halbjahr 2018 einen starken Anstieg verzeichneten, war seit Mitte des dritten Quartals 2018 wieder eine Abschwächung zu beobachten. Im Jahresdurchschnitt ergab sich aber dennoch ein gegenüber dem Vorjahr deutlich höheres Niveau. Aufgrund des beschriebenen zeitlichen Verzugs in der Weitergabe der höheren Kosten summierte sich die Belastung im Geschäftsjahr 2018 auf insgesamt 11,3 Mio. Euro. Die höchsten Zusatzkosten ergaben im zweiten Quartal 2018 mit 4,3 Mio. Euro. Im dritten und vierten Quartal (3,9 Mio. Euro bzw. 1,1 Mio. Euro) wirkten sich dann die Weitergabe der höheren Kosten sukzessive entlastend aus, wobei eine Nettobelastung verblieb.

Die 2016 akquirierte brasilianische Gesellschaft KLL steigerte ihre Umsatzerlöse 2018 sowohl in lokaler Währung als auch in Euro deutlich zweistellig. KLL profitierte dabei von dem sich weiter erholenden Marktumfeld in Brasilien.

Das bereinigte EBIT der Region Amerika lag 2018 bei 8,5 Mio. Euro (Vj. 16,1) und die bereinigte EBIT-Marge bei 1,8 % (Vj. 3,7 %). Das Ergebnis enthielt die bereits beschriebenen operativen Mehraufwendungen in Höhe von 9,6 Mio. Euro (Vj. 10,3) und die Zusatzkosten aus den gestiegenen Stahlpreisen in Höhe von 11,3 Mio. Euro. Positiv wirkte dagegen ein Sonderertrag in Höhe von 4,4 Mio. Euro aus der partiellen Abwicklung eines US Medical Plans, der im dritten Quartal 2018 verbucht wurde. Der Ertrag aus der Bewertung der Call-/Put-Option für die ausstehenden Anteile an KLL ist im bereinigten EBIT nicht enthalten.

Im vierten Quartal 2018 konnte die Region Amerika das bereinigte EBIT deutlich auf 2,0 Mio. Euro (Vj. -3,9) verbessern. Die bereinigte EBIT-Marge lag bei 1,7 % (Vj. -4,1 %). Das Vorjahresquartal hatte operative Mehraufwendungen von 6,3 Mio. Euro enthalten (Q4 2018: 1,4 Mio. Euro). Auch gegenüber dem dritten Quartal 2018 (bereinigte EBIT-Marge von 1,6 % ohne den erwähnten Sonderertrag) stieg die bereinigte EBIT-Marge leicht an, obwohl das vierte Quartal aufgrund der geringeren Zahl an Arbeitstagen saisonal üblicherweise schwächer ausfällt.

SEGMENT APAC/CHINA STÖSST MIT YORK-ÜBERNAHME IN NEUE UMSATZDIMENSIONEN VOR

Wie bereits eingangs erwähnt, wurde Indien im Zuge der Übernahme der York-Gruppe der Region APAC/China (bisher EMEA/I) zugeordnet. Die Vorjahresangaben wurden entsprechend angepasst.

Getragen von dem Umsatzbeitrag von York in Höhe von 52,1 Mio. Euro (konsolidiert ab 1. Mai 2018) und einem starken organischen Wachstum von 28,9% wuchsen die Umsatzerlöse in der Region im Jahr 2018 um 73,9% auf 170,2 Mio. Euro (Vj. 97,9). Währungskurseffekte beliefen sich auf –8,1 Mio. Euro. Damit steigerte die Region APAC/China ihren Anteil am Konzernumsatz von 8,6% im Vorjahr auf 13,1%.

Das hohe organische Wachstum in der Region APAC/China wurde maßgeblich von der starken Nachfrage nach Trailerkomponenten im chinesischen Premium-Segment getrieben. Die Einführung gesetzlicher Beladungsgrenzen für Nutzfahrzeuge und die verschärften Sicherheitsbestimmungen für Gefahrguttransporte sowie Automobiltransporter bedingten unverändert hohe Investitionen der Flottenbetreiber in neue Trailer. Für diese Nachfrage ist SAF-HOLLAND mit seinen gewichtssparenden Komponenten und seinem Angebot an Luftfedern und Achssystemen mit leistungsfähiger Scheibenbremstechnologie gut positioniert. Mit seinem Fokus auf das chinesische Premium-Segment konnte sich SAF-HOLLAND daher dem schwächeren allgemeinen Markttrend in China im Jahresverlauf 2018 weitgehend entziehen. Die Tochtergesellschaft am Standort Xiamen, in der das Geschäft mit Trailerkomponenten in China gebündelt ist, konnte dementsprechend im Gesamtjahr hohe Umsatzzuwächse erzielen.

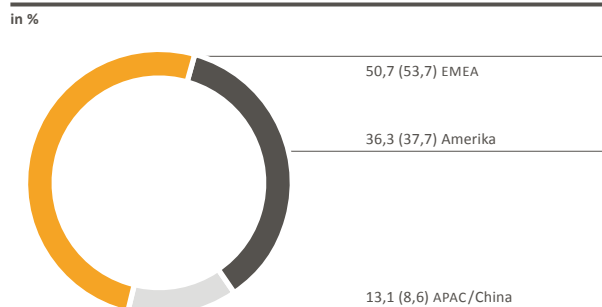
Der Bau des neuen Produktionszentrums in China mit einer Gesamtfläche von rund 46.000 m² am Standort Yangzhou, mit dem SAF-HOLLAND die Kapazitäten für die erwartete hohe Nachfrage im chinesischen Premium-Segment in den kommenden Jahren schafft, schritt im Jahr 2018 weiter voran. Das neue Werk soll in der zweiten Jahreshälfte 2019 den Betrieb aufnehmen und wird gemessen an der Kapazität das größte und modernste Werk des SAF-HOLLAND Konzerns sein.

Auch in dem wichtigen Transportmarkt Australien, in dem die Nachfrage getrieben von steigenden Rohstoffpreisen merklich angezogen hat, konnte SAF-HOLLAND Umsatz und Ergebnis im Geschäftsjahr weiter ausbauen. Schleppend verlief dagegen weiterhin die Geschäftsentwicklung bei der chinesischen Tochtergesellschaft Corpco Beijing Technology and Development Co. Ltd. (Corpco). Corpco hat daher bereits vor einiger Zeit damit begonnen, sein Geschäft neu auszurichten und das bislang auf Busfederungssysteme fokussierte Produktportfolio auf das Segment kleinere Busse auszuweiten. Die Fertigung am Standort Baotou wird im ersten Quartal 2019 geschlossen und mittelfristig in das neue Produktionszentrum überführt.

Im vierten Quartal 2018 steigerte die Region APAC/China die Umsatzerlöse um 35,3% (organisch: –16,3%) auf 43,8 Mio. Euro (Vj. 32,4). Dabei litt das Geschäft der chinesischen Tochtergesellschaft am Standort Xiamen unter dem deutlichen Rückgang des Exportgeschäfts chinesischer Kunden in die USA im Zuge des Handelskonflikts zwischen beiden Staaten.

Das bereinigte EBIT der Region APAC/China belief sich 2018 auf 9,7 Mio. Euro (Vj. 7,3) und die bereinigte EBIT-Marge erreichte 5,7% (Vj. 7,5%). Die im Vorjahresvergleich niedrigere Marge resultierte vor allem aus Vorlaufkosten im Zusammenhang mit dem Bau des neuen Produktionszentrums in China und der Schaffung entsprechender administrativer Strukturen. Die erstmalige Einbeziehung von York führte im Gesamtjahr erwartungsgemäß zu einer Verwässerung der Marge in der Region. Allerdings konnte York seine Marge bereits spürbar verbessern und erreichte im vierten Quartal 2018 erstmals eine Marge über Konzerndurchschnitt. Insgesamt erzielte die Region APAC/China im vierten Quartal 2018 ein bereinigtes EBIT von 2,1 Mio. Euro (Vj. 2,9) und eine bereinigte EBIT-Marge von 4,8% (Vj. 9,0%). Der beschriebene Rückgang des Exportgeschäfts hatte einen negativen Effekt auf die Kapazitätsauslastung in Xiamen und führte zu einer insgesamt rückläufigen Marge.

Anteile der Business Units am Konzernumsatz (in %) 2018



VERMÖGENSLAGE

LEICHT RÜCKKLÄUFIGE BILANZSUMME

Das Wachstum des Konzerns und die Akquisitionen während des Geschäftsjahres 2018 wurden weitgehend aus der bestehenden Liquidität finanziert. Entsprechend reduzierte sich die Summe der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie der sonstigen kurzfristigen Geldanlagen im Geschäftsjahr 2018 auf 155,0 Mio. Euro (Vj. 337,1). Zu diesem Rückgang trug auch die planmäßige Tilgung der Unternehmensanleihe mit einem Nominalvolumen von 75,0 Mio. Euro im April 2018 bei. Insgesamt lag die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2018 mit 977,4 Mio. Euro um 2,1% unter dem Stand zum Jahresende 2017 (998,1 Mio. Euro).

WACHSTUMSBEDINGTER ANSTIEG DES NET WORKING CAPITAL

Das Net Working Capital nahm im Geschäftsjahr 2018 um 51,9 Mio. Euro auf 172,5 Mio. Euro zu. Dazu trugen zum einen die starke organische Geschäftsausweitung und zum anderen die Einbeziehung der akquirierten Gesellschaften bei. Darüber hinaus entschied sich SAF-HOLLAND bewusst für eine höhere Vorratshaltung, insbesondere in Nordamerika, um in dem angespannten Marktumfeld die termingerechte Belieferung der Kunden sicherzustellen. Dies führte zu einem Anstieg des Vorratsvermögens um 45,7 Mio. Euro auf 179,4 Mio. Euro (Vj. 133,7).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nahmen dagegen nur geringfügig zu und lagen zum Jahresende 2018 bei 138,9 Mio. Euro (Vj. 135,7). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nahmen geschäftsbedingt gegenüber dem Vorjahr um 14,9 Mio. Euro auf 129,1 Mio. Euro (Vj. 114,2) zu.

Aufgrund der gegenüber dem Umsatzwachstum überproportionalen Zunahme des Net Working Capital stieg die Net-Working-Capital-Quote zum Ende des Geschäftsjahres 2018 auf 13,5% (Vj. 11,0%).

SPÜRBAR REDUZIERTER FORDERUNGEN ENTLASTEN NET WORKING CAPITAL IM VIERTEN QUARTAL 2018

Nach dem unterjährigen Anstieg in den ersten neun Monaten 2018 (97,3 Mio. Euro) konnte das Net Working Capital im vierten Quartal 2018 um 45,4 Mio. Euro reduziert werden. Dies war insbesondere auf den Abbau der Forderungen um 68,1 Mio. Euro zurückzuführen. Die Vorräte konnten gleichzeitig um 14,6 Mio. Euro reduziert werden. Dem stand eine Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 30,4 Mio. Euro gegenüber. Die Net-Working-Capital-Quote verbesserte sich somit im vierten Quartal 2018 um 250 Basispunkte.

AKQUISITIONEN FÜHREN ZUM ANSTIEG DER LANGFRISTIGEN VERMÖGENSWERTE

Insbesondere die Akquisitionen von V.ORLANDI und York und in geringerem Umfang die Übernahme von Axscend trugen maßgeblich zu der Zunahme der langfristigen Vermögenswerte um 94,5 Mio. Euro auf 472,3 Mio. Euro bei (Vj. 377,8). Der Anstieg betraf hauptsächlich die Firmenwerte (+ 30,4 Mio. Euro), die sonstigen immateriellen Vermögenswerte (+ 41,0 Mio. Euro) und die Sachanlagen (+ 25,5 Mio. Euro).

Übersicht zur Vermögenslage

in Mio. Euro	31.12.2018	31.12.2017
Bilanzsumme	977,4	998,1
Eigenkapital	332,6	301,0
Eigenkapitalquote in %	34,0	30,2
Nettoverschuldung ¹	213,4	105,5
Net Working Capital	172,5	120,6
Net Working Capital in % vom Umsatz	13,5	11,0

¹ Unter Berücksichtigung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie sonstigen kurzfristigen Geldanlagen in Höhe von 155,0 Mio. Euro zum 31. Dezember 2018 (Vj. 337,1).

EIGENKAPITALQUOTE AUF 34,0% VERBESSERT

Das Eigenkapital lag zum 31. Dezember 2018 bei 332,6 Mio. Euro und damit um 31,6 Mio. Euro über dem Stand zum Jahresende 2017. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf 34,0% (Vj. 30,2%). Eigenkapitalerhöhend wirkte das Periodenergebnis in Höhe von 48,1 Mio. Euro und die Zunahme der Anteile ohne beherrschenden Einfluss in Höhe von 8,9 Mio. Euro im Zuge der erstmaligen Einbeziehung von V.ORLANDI. Dem stand die Ausschüttung der Dividende für das Geschäftsjahr 2017 in Höhe von 20,4 Mio. Euro gegenüber. Für weitere Details zur Eigenkapitalentwicklung wird auf die Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung auf Seite 86 verwiesen.

NETTOVERSCHULDUNG STEIGT IM GESAMTJAHR 2018 AUF 213,4 MIO. EURO; DEUTLICHE RÜCKFÜHRUNG IM VIERTEN QUARTAL

Die Unternehmensanleihe mit dem Nominalvolumen von 75,0 Mio. Euro wurde per Ende April 2018 planmäßig zurückgezahlt. Entsprechend gingen die lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen zum Jahresende 2018 auf 368,4 Mio. Euro zurück (Vj. 442,6). Aufgrund des Rückgangs der liquiden Mittel erhöhte sich die Nettoverschuldung zum 31. Dezember 2018 auf 213,4 Mio. Euro (Vj. 105,5). Zu dem Anstieg der Nettoverschuldung trugen die Kaufpreiszahlungen für die Akquisitionen, die im Zuge dieser Erwerbe übernommenen Brut-

to-Finanzverbindlichkeiten in Höhe von rund 20 Mio. Euro und die Dividendenausschüttung maßgeblich bei.

Aufgrund der Rückführung des Net Working Capital im vierten Quartal 2018 konnte auch die Nettoverschuldung in diesem Zeitraum um 59,5 Mio. Euro reduziert werden (Stand zum 30. September 2018: 272,9 Mio. Euro).

FINANZLAGE

CASHFLOW VOR ÄNDERUNGEN DES NET WORKING CAPITAL ANNÄHERND AUF VORJAHRESHÖHE

Der Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital erreichte 104,9 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2018 und lag damit um 5,4% über dem Wert des Vorjahres (99,5). Positiv wirkten das höhere Ergebnis vor Steuern (64,2 Mio. Euro nach 56,2 Mio. Euro) und die gestiegenen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (29,5 Mio. Euro nach 24,6 Mio. Euro). Dem standen nicht zahlungswirksame Transaktionen in Höhe von 7,3 Mio. Euro gegenüber, die aus der Bewertung der Call-/Put-Optionen resultierten.

Die starke Geschäftsausweitung führte zu einem zahlungswirksamen Aufbau des Net Working Capital im Geschäftsjahr 2018 von 38,4 Mio. Euro (Vj. 25,4). Die wesentlichen Effekte resultierten aus der Veränderung der Vorräte (–27,1 Mio. Euro nach –13,8 Mio. Euro) und der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (–7,3 Mio. Euro nach 13,9 Mio. Euro). Die Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bedingte dagegen einen Mittelzufluss von 1,1 Mio. Euro (Vj. Mittelabfluss von 27,0).

Entsprechend erreichte der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen im abgelaufenen Geschäftsjahr 66,5 Mio. Euro (Vj. 74,1). Aufgrund höherer gezahlter Ertragsteuern (25,7 Mio. Euro nach 17,3 Mio. Euro) lag der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit mit 40,8 Mio. Euro um 28,0% unter dem Vorjahreswert (56,7 Mio. Euro).

NETTO-CASHFLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT IM VIERTEN QUARTAL 2018 DEUTLICH VERBESSERT

Die beschriebene Rückführung des Net Working Capital im vierten Quartal 2018, insbesondere der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, führten im Schlussquartal 2018 zu einem deutlich verbesserten Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 73,8 Mio. Euro (Vj. 33,2).

Übersicht zur Finanzlage

in Mio. Euro	2018	2017
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen	66,5	74,1
Cash-Conversion-Rate in % ¹	74,2	81,3
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	40,8	56,7
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	–39,6	–84,3
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	40,8	27,1
in % vom Umsatz	3,1	2,4
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	–124,1	–33,7
Free Cashflow ²	0,0	29,7

¹ Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen dividiert durch das bereinigte EBIT.

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

PLANMÄSSIG ERHÖHTES INVESTITIONSVOLUMEN

Die Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte stiegen 2018 planmäßig um 50,6% auf 40,8 Mio. Euro (Vj. 27,1). Damit stieg die Investitionsquote des SAF-HOLLAND Konzerns im Geschäftsjahr 2018 wie prognostiziert auf 3,1% (Vj. 2,4%). Ein Investitionsschwerpunkt im Jahr 2018 stellte der Bau des neuen Produktionszentrums in China dar, für das Investitionen in einem hohen einstelligen Millionenbetrag anfielen.

Die Auszahlungen für die Akquisitionen von V.ORLANDI, York und Axscend summierten sich 2018 auf 58,7 Mio. Euro, die durch den Zufluss aus der Veräußerung von sonstigen kurzfristigen Geldanlagen in Höhe von 58,2 Mio. Euro finanziert wurden. Im Vorjahr führte der Erwerb von sonstigen kurzfristigen Finanzanlagen im Rahmen der Finanzmitteldisposition zu einem Mittelabfluss von 58,1 Mio. Euro. Entsprechend belief sich der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit im Geschäftsjahr 2018 auf –39,6 Mio. Euro (Vj. –84,3).

CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT GEPRÄGT VON FÄLLIGKEIT DER UNTERNEHMENSANLEIHE UND DIVIDENDENAUSZAHLUNG

Neben der Dividendenauszahlung in Höhe von 20,4 Mio. Euro (Vj. 20,0) beinhaltete der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit im Wesentlichen die Rückzahlung der mit 7,0% verzinsten Unternehmensanleihe Ende April 2018 in Höhe von 75,0 Mio. Euro. In Summe erreichte der Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit im Geschäftsjahr 2018 –124,1 Mio. Euro (Vj. –33,7).

WACHSTUMSBEDINGTER AUFBAU DES NET WORKING CAPITAL FÜHRT ZU AUSGEGLICHENEM FREE CASHFLOW IM GESAMTJAHR 2018; FREE CASHFLOW IM VIERTEN QUARTAL BEI 58,3 MIO. EURO

Der Free Cashflow (Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte) lag 2018 mit 0,0 Mio. Euro (Vj. 29,7) auf Break-even-Niveau. Der Rückgang des Free Cashflow gegenüber dem Vorjahr war zum einen auf den wachstumsbedingten Aufbau des Net Working Capital zurückzuführen. Dazu trug auch die bewusst in Kauf genommene Vorratshaltung, insbesondere in Nordamerika bei, um in dem angespannten Marktumfeld die termingerechte Belieferung der Kunden sicherzustellen. Zum anderen erhöhte SAF-HOLLAND die Investitionen im abgelaufenen Geschäftsjahr um rund die Hälfte gegenüber dem Vorjahr, wovon ein Großteil in Digitalisierungsprojekte und das neue Werk in China flossen.

Infolge der Rückführung des Net Working Capital im vierten Quartal 2018 und der damit einhergehenden Verbesserung des Netto-Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit ergab sich im vierten Quartal 2018 ein deutlich erhöhter Free Cashflow von 58,3 Mio. Euro (Vj. 26,8).

GESAMTLIQUIDITÄT ZUM JAHRESENDE 2018 BEI ÜBER 350 MIO. EURO

Zum 31. Dezember 2018 lag die Gesamtliquidität, die sich aus den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, den sonstigen kurzfristigen Geldanlagen sowie dem vereinbarten Kreditrahmen zusammensetzt, bei 350,8 Mio. Euro (Vj. 481,0). Während der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen um 123,8 Mio. Euro bzw. 58,3 Mio. Euro sank, stieg der Umfang des vereinbarten Kreditrahmens um 51,7 Mio. Euro auf 208,0 Mio. Euro (Vj. 156,3). Für weitere Erläuterungen zur Entwicklung der Gesamtliquidität wird auf die Ausführungen im Anhang auf Seite 131 verwiesen.

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE IM GESCHÄFTSJAHR 2018 DURCH DIE GESCHÄFTSLEITUNG

Das Jahr 2018 zeigte ein insgesamt gemischtes Bild für den SAF-HOLLAND Konzern. Umsatzseitig konnte nicht nur das Ziel eines organischen Wachstums von 4 – 5% weit übertroffen, sondern auch erstmals ein Umsatz von mehr als 1,3 Mrd. Euro erzielt werden. Die Kehrseite des starken Wachstums spiegelt sich in der unbefriedigenden Ergebnisentwicklung in Nordamerika wider. Aufgrund der starken Kundennachfrage operierte der Konzern dort mit einer Kapazitätsauslastung jenseits des betriebswirtschaftlichen Optimums. SAF-HOLLAND hat sich bewusst dafür entschieden, der fristgerechten Belieferung seiner Kunden und der Behauptung seines Marktanteils oberste Priorität einzu-

räumen. Demzufolge kam der Abbau der noch bestehenden Produktionsineffizienzen in dem neu strukturierten US-Produktionsverbund nicht in dem geplanten Tempo voran und es mussten erneut Mehraufwendungen verbucht werden. Die von der US-Regierung verhängten Importzölle auf Stahlprodukte führten darüber hinaus zu einem starken Anstieg der Stahlpreise in Nordamerika. Bis zum Jahresende 2018 ist es uns zwar weitgehend gelungen, die höheren Preise an unsere Kunden weiterzugeben. Dennoch belastete der Stahlpreisanstieg die Erfolgsrechnung im Geschäftsjahr 2018 mit 11,3 Mio. Euro; das entspricht einem negativen Effekt von 0,9 Prozentpunkten auf die Marge.

Vor diesem Hintergrund wurde das ursprüngliche Ziel für die bereinigte EBIT-Marge im Geschäftsjahr 2018 von 8,0 – 8,5% nicht erreicht. In den ausgewiesenen IFRS-Zahlen für 2018 spiegelt sich diese Entwicklung nur bedingt wider, da der Konzern von zwei nicht-zahlungswirksamen Sondereffekten profitierte: Zum einen der partiellen Abwicklung eines Medical Plans in den USA und zum anderen der Bewertung der Call-/Put-Optionen für die ausstehenden Anteile an KLL und V.ORLANDI.

Trotz der nicht zufriedenstellenden Situation in Amerika hat SAF-HOLLAND im Hinblick auf die Umsetzung der Ziele der Wachstumsstrategie 2020 wichtige Meilensteine im abgelaufenen Geschäftsjahr erreicht. Mit den Akquisitionen von V.ORLANDI, York und Axscend im Geschäftsjahr 2018 sowie PressureGuard und Stara in den ersten Monaten des Jahres 2019 konnte nicht nur die Marktposition weiter ausgebaut, sondern auch wichtiges technologisches Know-how für den Konzern hinzugewonnen werden. In China wird derzeit ein neues Produktionszentrum errichtet, das in der zweiten Jahreshälfte 2019 die Produktion aufnehmen soll. Das neue Werk wird nicht nur das modernste, sondern gemessen an seiner Kapazität künftig auch das größte Werk des Konzerns sein.

Das Jahr 2019 betrachten wir als Übergangsjahr. Für das Management stehen die Optimierung der Prozesse und damit einhergehend eine deutliche Verbesserung der Ertragslage in Nordamerika im Vordergrund. Daneben gilt es, den Konzern so aufzustellen, dass er auch in Zukunft an dem strukturellen Wachstum in den Zielmärkten überproportional teilhaben kann und so die Ziele der Wachstumsstrategie 2020 erreicht werden.

CHANCEN- UND RISIKENBERICHT

GRUNDLAGEN DES RISIKOMANAGEMENT-SYSTEMS DES SAF-HOLLAND KONZERNS

SAF-HOLLAND verfügt über ein umfassendes und vom Group Management Board konzernweit implementiertes Risikomanagementsystem, das in allen wesentlichen operativen Geschäfts- und Entscheidungsprozessen verankert ist. Das Risikomanagementsystem ist darauf ausgerichtet, potenzielle Risiken durch die kontinuierliche Beobachtung von relevanten Märkten, 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 unmittelbar das Unternehmen betreffende Risiken (z. B. gesamtwirtschaftliche Risiken) und nicht zu überwachende Risiken (zum Beispiel Naturkatastrophen) bleiben im Risikomanagementsystem bewusst unberücksichtigt. Das Risikomanagementsystem beschränkt sich ausschließlich auf die Erkennung von Risiken und nicht auf die Erfassung von Chancen.

Ein hinsichtlich seiner Effizienz und Angemessenheit stetig weiterentwickeltes und konzernweit verfügbares Risikomanagement-Handbuch, das die Risikomanagementprozesse, einzuhaltende Grenzwerte und den Einsatz von Finanzinstrumenten zur finanzwirtschaftlichen Risikosteuerung definiert, sowie ergänzende Konzernrichtlinien stellen eine konzerneinheitliche Vorgehensweise im Umgang mit Risiken sicher.

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

INTERNES KONTROLLSYSTEM BEZOGEN AUF DEN KONZERNRECHUNGSLEGUNGSPROZESS

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 ermittelten Finanzkennzahlen werden zum Zweck der Konsolidierung an diesen Bereich berichtet. Dabei sind einheitliche Vorgaben und festgelegte Prozesse verbindlich einzuhalten.

Zur Gewährleistung der Zuverlässigkeit und Ordnungsmäßigkeit der Finanzberichterstattung und Sicherstellung, dass die Rechnungslegung und die Abschlüsse des Konzerns den IFRS-Berichtsstandards entsprechen, dient ein internes Kontroll- und Risikomanagementsystem (IKS). 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 risikoadäquate Ausgestaltung des IKS und die Gewährleistung der Einhaltung der Vorgaben, Regelungen und Verfahrensanweisungen des IKS obliegen dem Group Management Board. Das Board of Directors überzeugt sich im Rahmen seiner Kontrollfunktion durch das Audit Committee ebenfalls von der Effektivität des IKS. Die unabhängige Interne Revision überprüft die Implementierung sowie die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems und gibt Impulse, um das IKS fortlaufend weiterzuentwickeln und zu verbessern. Die Rechnungslegung der Unternehmensbereiche und der Tochtergesellschaften sind in diese Überprüfungen einbezogen. Die Interne Revision leitet ihre Prüfungsberichte an die jeweilige Bereichsleitung, das Group Management Board sowie an den Abschlussprüfer weiter und berichtet an das Audit Committee des Board of Directors. Das Audit Committee erhält regelmäßig Berichte über die Ergebnisse der durchgeführten Prüfungen und den Status der Umsetzung von Verbesserungsmaßnahmen. Eine weitere, externe Überwachung des Konzernrechnungslegungsprozesses stellt die Prüfung des Konzernjahresabschlusses durch unabhängige Abschlussprüfer dar. Die Jahresabschlussprüfung umfasst auch die Abschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften, was wiederum das IKS des Gesamtkonzerns stützt.

ERHÖHTES GESAMTRISIKOPOTENZIAL DES SAF-HOLLAND KONZERNS IM GESCHÄFTSJAHR 2018 INFOLGE DER GESCHÄFTSAUSWEITUNG UND DER GESTIEGENEN ALLGEMEINEN RISIKOLAGE

Die Bewertung der Risiken basiert auf den Kriterien „Eintrittswahrscheinlichkeit“ und „Risikoausmaß“. Dabei werden die Risiken gemäß der unten aufgezeigten Grafik in die Risikoklassen „gering“, „mittel“ und „bedeutend“ unterteilt. Ab einem Risikoausmaß von mehr als 1,5 Mio. Euro (bei einer Eintrittswahrscheinlichkeit von mindestens 70%) bzw. von mehr als 3,0 Mio. Euro (bei einer Eintrittswahrscheinlichkeit von mindestens 30%) werden Risiken in die Risikoklasse „bedeutend“ eingestuft. Umgekehrt werden Risiken bei einem Risikoausmaß von weniger als 1,5 Mio. Euro (bei einer Eintrittswahrscheinlichkeit von höchstens 10%) bzw. von 1,5 – 3,0 Mio. Euro (bei einer Eintrittswahrscheinlichkeit von höchstens 10%) der Risikoklasse „gering“ zugeordnet.

Das Risikoausmaß ist quantifiziert auf der Ebene des bereinigten Ergebnisses vor Zinsen und Steuern (bereinigtes EBIT) und vor etwaigen Maßnahmen zur Risikobegrenzung (Bruttobetrachtung).

verordnung und die zunehmende Knappheit an qualifizierten Mitarbeitern zu der höheren Risikobewertung. Gemessen am Geschäftsvolumen und der wirtschaftlichen Lage des Konzerns erachten wir die Gesamtrisikosituation der vom Konzern direkt beeinflussbaren Risiken dennoch als weiterhin überschaubar und gut beherrschbar. Für die erkennbaren bilanziellen Risiken wurde in Form von Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen gemäß den einschlägigen IFRS ausreichend Vorsorge getroffen. Aktuell sind keine Risiken erkennbar, deren Eintritt den Fortbestand des Konzerns oder eines wesentlichen Konzernunternehmens gefährden würde.

Mit einem Anteil von jeweils knapp 25% des Gesamtrisikopotenzials stellten die strategischen Risiken sowie Rechts- und regulatorische Risiken im abgelaufenen Geschäftsjahr die beiden wichtigsten Risikofelder dar. Während die strategischen Risiken absolut betrachtet in ihrer Bedeutung annähernd unverändert blieben, nahmen Rechts- und regulatorische Risiken aufgrund höherer Handelsrisiken spürbar zu. Gestiegen sind darüber hinaus – aufgrund der bereits erwähnten zunehmenden Knappheit an qualifizierten Mitarbeitern – auch die Personalrisiken. Rückläufig waren die Finanzrisiken und die sonstigen Risiken.

Risikoklassen

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

— gering — mittel — bedeutend

Auf Basis einer Bruttobetrachtung stieg das Gesamtrisikopotenzial des SAF-HOLLAND Konzerns zum Ende Geschäftsjahres 2018 um etwas mehr als 20% auf rund 40 Mio. Euro (Vj. ca. 33 Mio. Euro). Diese Zunahme war zum einen die Folge der Umsatzausweitung um 14,2% im abgelaufenen Geschäftsjahr, da ein höheres Geschäftsvolumen in der Regel auch mit einem Anstieg der Risiken verbunden ist. Darüber hinaus führten aber auch eine Reihe von externen Faktoren, wie zum Beispiel schwelende globale Handelskonflikte, das Inkrafttreten der EU-Datenschutzgrund-

ÜBERSICHT ÜBER DIE RISIKEN

Risikofelder ¹	Einzelrisiken	Einzelrisiko 2018 gegenüber Vj. ²	Gesamtrisiko 2018 gegenüber Vj. ³
Strategische Risiken	Abhängigkeit von einzelnen Kunden	höher	unverändert
	Wettbewerbsrisiken	unverändert	
	Vertikale Integration der Kunden	höher	
Rechts- und regulatorische Risiken	Marken- und Patentschutz-Risiken	höher	höher
	Haftungsrisiken	geringer	
	Handelsrisiken	höher	
	Sonstige regulatorische Risiken	höher	
Technologierisiken	Vermarktungsrisiken	unverändert	unverändert
	Risiken durch technologischen Fortschritt	unverändert	
	Risiken aus dem Verlust von Kooperationen	unverändert	
Personalrisiken	Risiken des Wissensverlusts	höher	höher
	Streikrisiken	unverändert	
Operative Risiken	Beschaffungsrisiken	unverändert	höher
	Risiken aus der Vorratsbewertung	höher	
IT-Risiken	Risiken durch Systemausfälle und Cyberkriminalität	höher	höher
Finanzrisiken	Finanzierungsrisiken	unverändert	geringer
	Währungsrisiken	unverändert	
	Impairmentrisiken	geringer	
Sonstige Risiken	Compliance-Risiken	unverändert	geringer
	Risiken aus individuellen Geschäftsbeziehungen	geringer	

— gering — mittel — bedeutend

¹ Die einzelnen Risikofelder sind nach ihrem jeweiligen Risikoausmaß geordnet (absteigende Reihenfolge).

² Bei den Veränderungen der Einzelrisiken gegenüber dem Vorjahr ist entscheidend, ob eine Veränderung der Risikoklasse erfolgt.

³ Veränderungen gegenüber dem Vorjahr von mehr als 0,5 Mio. Euro führen zu der Einstufung höher oder geringer.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENSPEZIFISCHE RISIKEN

Da sich gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Risiken kaum quantifizieren und steuern lassen, werden sie im Risikomanagementsystem von SAF-HOLLAND nicht erfasst. Sie fließen aber indirekt als generelle Rahmenbedingungen in die nachfolgenden Risikokategorien mit ein. Zudem ist zu berücksichtigen, dass diesen Risiken auch entsprechende Chancen gegenüberstehen, die ebenfalls nicht quantifiziert werden.

Die Geschäftstätigkeit von SAF-HOLLAND wird naturgemäß von den wirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen in den jeweiligen Absatz- und Beschaffungsmärkten beeinflusst. Entsprechend haben Entwicklungen und insbesondere Abweichungen von den erwarteten Entwicklungen in diesen Märkten negative oder positive Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Wir begegnen diesen Risiken durch eine möglichst breite Diversifizierung unserer Aktivitäten im Hinblick auf unsere Produkte, Kunden und regionale Märkte. So verliefen in der Vergangenheit die Investitionszyklen im Truck- und Trailerbereich und in unseren wesentlichen regionalen Märkten zeitlich in der Regel nicht deckungsgleich. Dementsprechend konnten wir temporäre Nachfrageschwächen in einem Markt häufig durch eine stabile oder aufwärtsgerichtete Entwicklung in einem anderen Markt zumindest teilweise ausgleichen. Auch unsere starke Präsenz im Ersatzteilgeschäft, das kaum konjunkturanfällig ist, hilft dabei, Schwankungen im Erstausrüstungsgeschäft zu kompensieren.

STRATEGISCHE RISIKEN WEITERHIN WICHTIGSTES RISIKOFELD

Abhängigkeit von einzelnen Kunden

Das Truckgeschäft (13,9% der Umsätze des SAF-HOLLAND Konzerns) wird weltweit von einer relativ kleinen Anzahl global tätiger Hersteller bestimmt. Entsprechend ist in diesem Markt die Abhängigkeit des Konzerns von einzelnen Kunden relativ groß. Im Trailergeschäft, das für SAF-HOLLAND mit einem Umsatzanteil von 62,1% eine deutlich größere Relevanz hat, sind die Marktstrukturen dagegen wesentlich weniger konzentriert. Sowohl in Nordamerika als auch in Europa agieren mehrere hundert Hersteller.

SAF-HOLLAND begegnet dem Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden, indem der Konzern 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. Im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg das Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden an, da der SAF-HOLLAND Konzern in der Region APAC/China ein weit überdurchschnittliches Wachstum erzielte, das von einer relativ überschaubaren Anzahl von Kunden getragen war. Dennoch entfiel sowohl im Geschäftsjahr 2018 als auch 2017 auf keinen einzelnen Kunden ein Anteil von mehr als 10% am Konzernumsatz.

Wettbewerbsrisiken

Wettbewerbsrisiken stellen weiterhin eines der bedeutenden Einzelrisiken des Konzerns dar. Generell schätzen wir die Wettbewerbsintensität in unseren Märkten als hoch ein, was im Wesentlichen die Folge des Eintritts neuer, meist kostengünstiger Anbieter aus Schwellenländern in etablierte Märkte ist. Deshalb führen wir stetig Markt- und Wettbewerbsanalysen durch.

Wir begrenzen dieses Risiko mit einer Vielzahl an Maßnahmen. Zum einen achten wir darauf, dass unsere Kostenstrukturen stets marktgerecht und wettbewerbsfähig sind. Zum anderen bauen wir unseren Technologievorsprung durch Innovationen weiter aus. Wir sehen uns insbesondere in den Feldern Achs- und Federungssysteme, Kupplungssysteme, Leichtbau und Scheibenbremsen als technologischer Vorreiter in unserer Branche. Ein entscheidender Wettbewerbsfaktor ist auch unser Aftermarket-Netzwerk, das mehr als 10.000 Ersatzteil- und Servicestationen, Händler und Werkstätten in über 80 Ländern umfasst. Wir haben damit

das dichteste Netzwerk in Europa und Nordamerika, was eine erhebliche Markteintrittsbarriere für potenzielle neue Wettbewerber darstellt.

Vertikale Integration der Kunden

Seit einigen Jahren ist der Trend der verstärkten vertikalen Integration bei Trailerherstellern zu beobachten. Dies trifft insbesondere auf Hersteller aus Europa aber auch auf Anbieter aus Asien zu, die ausgewählte Achsen nicht mehr von Zulieferern beziehen, sondern selbst fertigen. Das veränderte Einkaufsverhalten der Trailerhersteller bietet uns aber auch Chancen, da andere Trailerhersteller, speziell in Nordamerika, zum Einkauf gesamter Achssysteme übergehen und wir damit unseren Umsatz pro Fahrzeug deutlich erhöhen können.

Das Risiko der vertikalen Integration schätzen wir zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres als höher ein, obwohl es SAF-HOLLAND nur in begrenztem Umfang betrifft. Zum einen ist eine eigene Achsenproduktion unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten nur für eine kleine Anzahl an Trailerherstellern überhaupt sinnvoll, zum anderen bezieht sich diese nur auf die Produktion von Standardachsen und nicht auf die Produktion von höhermargigen Spezialachsen. Zudem bestimmen die Flottenkunden überwiegend selbst die Spezifikationen eines Trailers und damit auch die Wahl des eingesetzten Achssystems. Entscheidend ist folglich der direkte Zugang zum Endkunden. Auch in dem für SAF-HOLLAND wichtigen Geschäft mit Anbietern von Spezialfahrzeugen spielt die vertikale Integration der Kunden derzeit eine untergeordnete Rolle.

RECHTS- UND REGULATORISCHE RISIKEN DEUTLICH GESTIEGEN

Marken- und Patentschutz-Risiken

Der Missbrauch von Marken- und Patentrechten von SAF-HOLLAND kann wirtschaftliche Schäden zur Folge haben. Solchen Risiken begegnen wir mit der permanenten und intensiven weltweiten Beobachtung relevanter Patentanmeldungen und Marktentwicklungen, insbesondere auch im Ersatzteilsegment. Im Rahmen von Prioritätsanmeldungen lässt SAF-HOLLAND die eigenen Entwicklungen frühzeitig patentieren, um sie zu schützen.

Haftungsrisiken

Haftungsrisiken umfassen zum einen Produkthaftungs- beziehungsweise Qualitätsrisiken, die aus der Produktion von Produkten mit unzureichenden Qualitätsstandards oder Produktmängeln resultieren können. Zum anderen können sich auch aus der Verschmutzung des Bodens, der Luft oder des Wassers entsprechende Umweltrisiken ergeben. Haftungsrisiken können bei produzierenden Unternehmen nicht gänzlich ausgeschlossen werden.

Um solche Risiken so weit wie möglich einzugrenzen, fertigt SAF-HOLLAND konzernweit nach hohen Qualitätsstandards. Unsere Qualitätssicherung beginnt bereits bei der Produktentwicklung und setzt sich über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg fort. Die Qualitätsstandards richten wir dabei exakt an den entsprechenden Bedürfnissen unserer Kunden aus. So erfüllen alle Standorte, welche die Truckindustrie beliefern, die besonderen Anforderungen der Automobilindustrie (IATF 16949) und der internationalen Qualitätsnorm DIN ISO 9001:2015. Alle Standorte, die ausschließlich Produkte für die Trailerindustrie erzeugen, sind nach DIN ISO 9001:2015 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 Versicherungsschutz, dessen Höhe jährlich auf seine Angemessenheit überprüft wird.

Darüber hinaus achtet SAF-HOLLAND streng auf die Einhaltung der einschlägigen Umweltschutzbestimmungen. Unsere Zertifizierungen hinsichtlich Produktqualität und Systemleistungsfähigkeit tragen ebenfalls wesentlich zu einer umweltschonenden Produktion bei. Der Großteil unserer Werke, insbesondere in Nordamerika, verfügt über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem gemäß der internationalen Norm ISO 14001.

Handelsrisiken

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

Im Geschäftsjahr 2018 wurden die globalen Handelsbeziehungen durch die Verhängung wechselseitiger Strafzölle zwischen den USA einerseits und China und der EU andererseits zunehmend belastet. So führte die Einführung von Strafzöllen auf Stahl- und Aluminiumprodukte seitens der US-Administration zu einem erheblichen Anstieg der Stahlpreise in Nordamerika, was für SAF-HOLLAND deutlich erhöhte Beschaffungspreise bedingte. Eine Lösung des Handelskonflikts insbesondere zwischen den USA und China, ist derzeit nicht absehbar und die Verhängung zusätzlicher Strafzölle wurde von beiden Seiten für den Fall des Scheiterns der laufenden Verhandlungen bereits angekündigt. Vor diesem Hintergrund wurden Handels- und Marktzugangsrisiken Ende 2018 deutlich höher eingeschätzt als im Vorjahr.

Die Entscheidung Großbritanniens, die Europäische Union zum 29. März 2019 zu verlassen (Brexit), sollte dagegen keine nennenswerten Auswirkungen auf das operative Geschäft der Gesellschaft haben. SAF-HOLLAND ist in Großbritannien nicht über ein eigenes Tochterunternehmen tätig, sondern bedient den lokalen Markt über einen Vertriebspartner (Landesvertretung), mit dem in Euro fakturiert wird. Im Geschäftsjahr 2018 entfiel auf das Exportgeschäft nach Großbritannien ein Anteil von rund 2,4% des Konzernumsatzes. Da auch unsere wesentlichen Wettbewerber keine nennenswerten Produktionskapazitäten in Großbritannien unterhalten, sind durch den Brexit bzw. einer seit dem Referendum zu beobachtenden Schwäche des britischen Pfunds gegenüber dem Euro keine Effekte auf unsere relative Wettbewerbsposition zu erwarten.

Sonstige regulatorische Risiken

Sonstige regulatorische Risiken umfassen insbesondere Veränderungen der politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen. Durch das Inkrafttreten der EU-Datenschutzgrundverordnung haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr die Risiken erhöht, die aus einem Verstoß gegen die einschlägigen Datenschutzregelungen resultieren können. Der SAF-HOLLAND Konzern begegnet diesen Risiken durch den Abschluss entsprechender Datenschutzvereinbarungen mit Kunden und Lieferanten sowie die kontinuierliche Schulung der Mitarbeiter, die mit der Verarbeitung von personenbezogenen Daten beauftragt sind. Zudem hat der Konzern ein Compliance Office eingerichtet, um die internen Prozesse weiter zu optimieren. Darüber hinaus wurde ein Datenschutzbeauftragter bestellt, der die Einhaltung der Datenschutzregelungen überwacht. Gestiegen sind im Geschäftsjahr 2018 auch die Risiken, die sich aus der Anwendung steuerlicher Verrechnungspreise ergeben. SAF-HOLLAND analysiert hierzu kontinuierlich die im Konzern angewandten Verrechnungspreise auf ihre Angemessenheit.

Um ständig auf dem neuesten Stand bezüglich der regulatorischen Erfordernisse in den Truck- und Trailermärkten zu sein, verfolgt SAF-HOLLAND die relevanten Themen sehr intensiv, unter anderem durch die kontinuierliche Auswertung der Analysen führender Marktforschungsinstitute wie ACT Research oder FTR.

TECHNOLOGIERISIKEN WENIG VERÄNDERT

Vermarktungsrisiken

Vermarktungsrisiken begegnen wir in erster Linie durch den 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. Das Group

Management Board überprüft und evaluiert in diesem Zusammenhang regelmäßig die Global Project List, d. h. die Entwicklungspipeline des Konzerns. Darüber hinaus beobachten wir kontinuierlich den Wettbewerb, insbesondere im Hinblick auf dessen Produktangebot und Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkte.

Risiken durch technologischen Fortschritt

Theoretisch ist denkbar, dass wir den allgemeinen technologischen Fortschritt nicht in ausreichendem Maße erkennen. Daraus entstehende Risiken identifizieren wir über ein umfassendes Monitoring. Mit jährlichen Abfragen 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.

ERHÖHTE PERSONALRISIKEN AUFGRUND DES „WAR FOR TALENTS“

Risiken des Wissensverlusts

Global wird der Wettbewerb der Unternehmen um qualifizierte Mitarbeiter („war for talents“) zunehmend intensiver. In den fortgeschrittenen Volkswirtschaften ist dies im Wesentlichen die Folge des demografischen Wandels, durch den viele gutausgebildete Fachkräfte dem Arbeitsmarkt verloren gehen; in den Schwellenländern ist es die Folge des wirtschaftlichen Aufschwungs in den vergangenen Jahren. Insbesondere das Risiko aus dem Verlust von Führungskräften bzw. Wissensträgern in Schlüsselpositionen nimmt damit auch für SAF-HOLLAND kontinuierlich an Bedeutung zu. Entsprechend wurde das Risikoausmaß im abgelaufenen Geschäftsjahr höher als im Vorjahr eingeschätzt. Diesem Risiko beugt der Konzern mit einer institutionalisierten Nachfolgeplanung und einem konzernweiten Wissensmanagement vor. Zudem bestehen für alle relevanten Managementpositionen klar definierte Vertretungsregelungen.

Streikrisiken

Zur Minimierung von Streikrisiken setzt SAF-HOLLAND auf einen vertrauensvollen und respektvollen Umgang mit Betriebsräten und Gewerkschaftsvertretern. In Deutschland wurden Betriebsvereinbarungen abgeschlossen, die helfen Arbeitsplätze zu sichern und zugleich die Wettbewerbs-

situation von SAF-HOLLAND verbessern. In Nordamerika gelten mit unterschiedlichen lokalen Gewerkschaften ähnliche Vereinbarungen. Darüber hinaus setzen wir Mitarbeiter mit zeitlich befristeten Verträgen ein.

OPERATIVE RISIKEN DURCH GESCHÄFTSAUSWEITUNG ERHÖHT

Beschaffungsrisiken

Beschaffungsrisiken können aus Lieferengpässen oder wesentlichen Verteuerungen von Materialien und Vorprodukten entstehen. Damit verbunden ist die Gefahr einer eingeschränkten Produktions- und Lieferfähigkeit beziehungsweise erhöhter Einkaufspreise. Hinsichtlich der Bezugsrisiken ist im Wesentlichen die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten von Bedeutung. Zur Begrenzung dieses Risikos setzen wir 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, insbesondere der Preis von Stahlschrott. Diese Risiken minimieren wir, indem wir die Preise in den meisten unserer Kundenverträge an die Rohstoffpreisentwicklung koppeln und somit Rohstoffpreiserhöhungen größtenteils an unsere Kunden weiterreichen. Allerdings sind solche Anpassungen oft erst mit einem gewissen zeitlichen Verzug möglich, so dass zunächst temporäre Zusatzkosten in der Beschaffung entstehen können. Die Stahlpreisentwicklung kann in den jeweiligen Berichtssegmenten des Konzerns regional stark variieren. Mit seiner globalen Aufstellung kann SAF-HOLLAND dieses Risiko zwar nicht ausschließen, aber teilweise eingrenzen.

Zusätzlich wurden mit der Schaffung der Position des Chief Procurement Officers (CPO) erstmals die weltweiten Einkaufsaktivitäten gebündelt.

Risiken aus der Vorratsbewertung

Im Geschäftsjahr 2018 stieg das Vorratsvermögen des SAF-HOLLAND Konzerns um 34,1% an. Die höhere Bevorratung war zum einen notwendig, um – trotz der durch die US-Werkskonsolidierung bedingten Engpässe – die stark steigende Nachfrage in Nordamerika bedienen zu können. Auch das unerwartet hohe Wachstum in der Region APAC/China erforderte eine höhere Bevorratung. Das gestiegene Vorratsvermögen birgt zum einen das Risiko, dass bei einzelnen Materialien oder Vorprodukten zu hohe Bestände angeschafft wurden, die in den Folgejahren nicht mehr genutzt werden können, was zu entsprechenden Vorratsabwertungen führen würde. Zudem besteht grundsätzlich das Risiko, dass die Preise von Materialien oder Vorprodukten sinken könnten,

was ebenfalls zu Abwertungen führen würde. Vor diesem Hintergrund wurden die Risiken aus der Vorratsbewertung im Geschäftsjahr 2018 neu in die Betrachtung aufgenommen.

IT-RISIKEN SPÜRBAR ERHÖHT

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 begegnen derartigen Risiken, indem wir leistungsfähige und den industriellen Standards genügende Strukturen implementiert haben. Unser umfassendes und auf dem neuesten Stand gehaltenes IT-Sicherheitskonzept reicht von Zugangsbeschränkungen und -kontrollen bis zu Maßnahmen zur Datensicherung. Wichtige Hardwarestrukturen werden gespiegelt.

Da die Häufigkeit von Cyberangriffen weltweit seit Jahren zunimmt und gleichzeitig die potenziellen Schäden aus solchen Angriffen zusätzlich ansteigen, hat der SAF-HOLLAND Konzern die Risiken durch Systemausfälle und Cyberkriminalität im vergangenen Geschäftsjahr deutlich höher als im Vorjahr bewertet. Um mögliche Sicherheitslücken zu identifizieren und zu schließen, wurden Penetrationstests durchgeführt. Darüber hinaus wurden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Hinblick auf IT-Risiken geschult.

FINANZRISIKEN IN SUMME VON NUR GERINGER BEDEUTUNG

Finanzierungsrisiken

Dem Risiko nicht ausreichender Liquidität begegnen wir insbesondere durch unsere Budget- und Mittelfristplanung sowie das monatliche Berichtswesen, inklusive eines Soll-Ist-Abgleichs. Dazu werden auch Sensitivitätsanalysen im Hinblick auf die wesentlichen zugrunde liegenden Parameter durchgeführt. Darüber hinaus analysiert das Management fortlaufend die Einhaltung der Finanzkennzahlen aus langfristigen Kreditvereinbarungen.

Das Finanzierungsrisiko des SAF-HOLLAND Konzerns wird derzeit als gering eingestuft. Zum einen verfügt der Konzern aktuell über einen ausreichenden 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. Im Geschäftsjahr 2018 hat der Konzern einen neuen Konsortialkreditvertrag mit einem erweiterten Bankenkonsortium abgeschlossen. Die getroffene Kreditvereinbarung umfasst eine revolving-Kreditlinie über 200 Mio. Euro (bisher 150 Mio. Euro), die in verschiedenen Währungen in Anspruch genommen

werden kann. Im Bedarfsfall besteht eine Option, den Rahmen um zusätzliche 100 Mio. Euro auszuweiten. Zudem hat SAF-HOLLAND seit 2012 ein Unternehmensrating der Ratingagentur Euler Hermes. Das aktuelle Rating von BBB mit stabilem Ausblick wurde zuletzt im April 2018 bestätigt.

Ergänzende Informationen zur Liquidität und zur Unternehmensfinanzierung bietet dieser Lagebericht auf den Seiten 61ff.

Währungsrisiken

Infolge seiner globalen Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern grundsätzlich Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und aus dem operativen Geschäft. Die einzelnen Tochtergesellschaften fakturieren überwiegend in der jeweiligen Landeswährung. Die Umsatzrealisierung einerseits und die Kosten andererseits sind in den meisten Währungsräumen des Konzerns in hohem Maße deckungsgleich. Daher ergeben sich grundsätzlich nur geringe Transaktionsrisiken aus der Fremdwährungsbewertung.

Das Translationsrisiko aus der Umrechnung der jeweiligen Landeswährungen in die Konzernberichtswährung Euro lässt sich dagegen kaum steuern. Abhängig von der Kursentwicklung der relevanten Landeswährungen sind demnach Risiken mit Blick auf abgegebene Prognosen nicht auszuschließen. Diesem Risiko stehen auf der anderen Seite entsprechende Chancen gegenüber. Wir erstellen daher unsere Umsatzprognosen auf Basis konstanter Wechselkurse.

Werden Währungsrisiken über derivative Finanzinstrumente abgesichert, beziehen sich die Finanzinstrumente ausschließlich auf das abzusichernde Risiko des Grundgeschäfts. Ein Nettoeffekt auf die Ergebnis- und Vermögenslage wird so weitgehend ausgeschlossen.

Impairmentrisiken

Impairmentrisiken können durch außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf auf Vermögensgegenstände entstehen. Diesen Risiken begegnen wir mit einer stringenten mittelfristigen Budgetplanung und monatlichem Reporting sowohl hinsichtlich der tatsächlichen Entwicklung als auch auf Basis einer rollierenden Planung. Zum Ende des Geschäftsjahres 2018 wurden praktisch keine Impairmentrisiken identifiziert und daher das Risikoausmaß niedriger als im Vorjahr eingestuft.

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%.

NUR GERINGE 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 entsprechend anpassen. SAF-HOLLAND orientiert sich dabei an allgemeinen ethisch-moralischen Grundsätzen. Der Verhaltenskodex fasst die Compliance-Anforderungen zusammen, die sowohl für SAF-HOLLAND als Unternehmen, das Management als auch jeden einzelnen Mitarbeiter verbindlich sind.

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 werden die entsprechenden Informationen aktualisiert und die betroffenen Mitarbeiter informiert. Das Group Management Board und das Board of Directors sorgen für die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und der unternehmensinternen Richtlinien und wirkt auf deren Beachtung hin. Eine weitere Maßnahme zur Vermeidung bzw. Aufdeckung von potenziellen Compliance-Verstößen stellt die Einführung des konzernweiten Hinweisgebersystems (Whistleblower-System) im Jahr 2018 dar.

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 adressiert und weitestgehend eingegrenzt. Eine Reihe von im Vorjahr noch bestehender Risiken konnte im Geschäftsjahr 2018 abgebaut werden, so dass die Risiken aus individuellen Geschäftsbeziehungen per Ende 2018 nur noch als gering bewertet wurden.

ÜBERSICHT ÜBER DIE CHANCEN

Globale Megatrends und Wachstum des internationalen Güterverkehrs unterstützen

Der weltweite Güterverkehr und damit die Märkte für Trucks und Trailer profitieren langfristig von mehreren globalen Megatrends. Die wachsende Weltbevölkerung, insbesondere in den Entwicklungs- und Schwellenländern, und die Globalisierung der Wirtschaft führen zu einem wachsenden internationalen Warenaustausch. Dafür ist eine globale Verkehrsinfrastruktur eine zwingende Voraussetzung. Die Urbanisierung zieht zudem immer mehr Menschen in die

Städte. Zur Versorgung der Metropolen stellen Lkw und Trailer das wichtigste Transportmittel dar.

Ein weiterer Aspekt ist der starke Anstieg der gesellschaftlichen Mittelklasse, 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 Frachtaufkommens führt. In den entwickelten Volkswirtschaften sind es vor allem Trends wie der stetig steigende Anteil des Online-Handels („Amazon-Economy“), die die Nachfrage nach Transportkapazität noch zusätzlich verstärken.

Langfristig wachsender Markt für Trucks und Trailer

Den Prognosen des Marktforschungsinstituts LMC Automotive zufolge soll der Markt für mittelschwere und schwere Lkw bis 2023 im Durchschnitt um rund 1% jährlich wachsen. Alle Regionen der Welt sollen zu diesem Wachstum beitragen, wobei die höchsten Zuwachsraten in Mercosur sowie in Mittel- und Osteuropa erwartet werden.

Da die Anforderungen an die Sicherheit und die Einhaltung von Umweltstandards weltweit stetig steigen, setzt bei den Flottenbetreibern zunehmend ein Umdenken hinsichtlich des Einsatzes neuer Materialkombinationen und technologischer Innovationen ein, zum Beispiel beim Thema Leichtbau und Scheibenbremsen. Entsprechend wird der Bedarf an höherwertigem Transportgerät in den nächsten Jahren deutlich überproportional zunehmen (nähere Details finden sich im Abschnitt „Chancen durch neue regulatorische Anforderungen“). Für einen Technologieführer wie SAF-HOLLAND bedeutet dieser Trend, dass der adressierbare Markt in den kommenden Jahren großes Wachstumspotenzial bietet.

Kontinuierliches Wachstum der Nachfrage nach Ersatzteilen

Bedingt durch das hohe Absatzvolumen in den vergangenen Jahren, insbesondere in SAF-HOLLANDs Kernmärkten Europa und Nordamerika, ist die Flottengröße in diesen Märkten deutlich angewachsen. Mit zunehmendem Alter dieser Fahrzeuge steigt auch der Bedarf an Ersatzteilen. Dementsprechend ist für die kommenden Jahre – unabhängig von der Entwicklung des Erstausrüstungsgeschäfts – mit einer hohen Nachfrage nach Ersatzteilen zu rechnen. Da die Margen im Ersatzteilgeschäft in der Regel deutlich höher als im Erstausrüstungsgeschäft sind, dürfte dies mittelfristig einen positiven Effekt auf die Profitabilität des Konzerns haben.

Mit der Markteinführung der Handelsmarken SAUER GERMANY QUALITY PARTS und GoldLine hat sich SAF-HOLLAND ein weiteres Segment innerhalb des Ersatzteilmarkts 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 in 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 Megalinern in Europa

Seit einigen Jahren wird in der Europäischen Union die Zulassung von Megalinern (überlange Lkw-Trailer-Kombinationen) bzw. EuroCombis diskutiert. Megaliner haben eine Fahrzeuglänge von bis 25,25 Meter gegenüber der üblichen Längenbegrenzung von 18,75 Meter und ein Gesamtgewicht von bis zu 60 Tonnen. Durch ihren Einsatz könnte zum einen das Fahrzeugaufkommen auf den Straßen gesenkt und zum anderen Kraftstoffverbrauch und CO₂-Emissionen eingespart werden. In einigen skandinavischen Ländern, aber auch in den Niederlanden und Spanien sind solche Megaliner mittlerweile zugelassen. In Deutschland läuft in einigen Bundesländern 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 Megaliner in den kommenden Jahren in der Europäischen Union flächendeckend zugelassen werden, könnte dies eine Sonderkonjunktur in der Branche auslösen. Die bessere Wirtschaftlichkeit der Megaliner mit geringeren Kosten pro Kilometer gegenüber herkömmlichen Lkw-Trailer-Kombinationen würde den Flottenbetreibern wirtschaftliche Vorteile bescheren und vermutlich zu einem mehrjährigen Schub bei den Neuanschaffungen führen. Über diesen temporären Nachfrageeffekt hinaus könnte SAF-HOLLAND auch strukturell von der Einführung von Megalinern profitieren. Aufgrund ihrer Maße und ihres Gewichts erfordert der Einsatz von Megalinern höhere Ansprüche in Bezug auf Belastbarkeit, Sicherheit und Komfort der Fahrzeuge. All dies sind Bereiche, in denen SAF-HOLLAND mit seinen Produkten bestens positioniert ist.

Neue Standards für Nutzfahrzeuge in China

In den vergangenen Jahren wurden die Zulassungsvorschriften für Nutzfahrzeuge in China deutlich verschärft. Nachdem in den Vorjahren bereits Begrenzungen des Maximalgewichts, des Gesamtgewichts pro Achse und der Maße eines Lastzugs umgesetzt wurden, traten Anfang 2019 verschärfte Sicherheitsbestimmungen in Kraft. Nach Ablauf ei-

ner einjährigen Übergangsfrist schreibt der GB 7258-Standard seit dem 1. Januar 2019 den Einbau von Scheibenbremsen für Gefahrguttransporte verpflichtend vor. Danach müssen bei Trucks jeweils die Vorderachsen und bei Trailern alle Achsen mit Scheibenbremsen ausgerüstet werden. Ab dem 1. Januar 2020 müssen bei Gefahrguttransporten zudem die Hinterachsen (Trucks) bzw. alle Achsen (Trailer) mit Luftfederungssystemen ausgerüstet werden. Diese Vorschriften gelten zudem für alle Anhänger mit Seitenwänden und Gitteraufbauten.

Obwohl es noch unklar ist, ab wann Altfahrzeuge, die die Vorgaben nicht erfüllen, nicht mehr erlaubt sein werden, dürfte der GB 7258-Standard die Nachfrage im chinesischen Markt auf absehbare Zeit erheblich beeinflussen. So war bereits in den beiden Vorjahren zu beobachten, dass sich der Fokus der Flottenbetreiber zunehmend auf gewichtsreduzierte und technologisch anspruchsvollere Lösungen verschiebt. In der Folge erlebte das Premium-Segment eine Sonderkonjunktur. Für diese Anforderungen verfügt SAF-HOLLAND mit seinen Produkten über äußerst wettbewerbsfähige Lösungen, wodurch sich der Konzern in einer vorteilhaften Position sieht, seinen Marktanteil in China spürbar auszubauen.

Strengere Abgasvorschriften in den USA

In den USA wurde im Jahr 2016 eine neue Richtlinie bezüglich des CO₂-Ausstoßes von schweren Nutzfahrzeugen (Regulations for Greenhouse Gas Emissions from Commercial Trucks & Buses) von der amerikanischen Umweltschutzbehörde EPA und der National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) veröffentlicht. Dabei handelt es sich um die zweite Phase der Gesetzgebung zur Kraftstoffeffizienz und zur Senkung von CO₂-Emissionen, die neben Trucks auch Vorschriften für Trailer ab dem Baujahr 2018 beinhaltet. Für kleinere Trailerhersteller gelten die verschärften Regelungen ab dem Baujahr 2019.

In den Jahren 2021, 2024 und 2027 sind weitere Verschärfungen der Anforderungen vorgesehen. Neben Verbesserungen in der Aerodynamik verlangen die verschärften Regelungen nach Angaben der EPA vor allem den Einsatz von Reifendruckkontrollsystemen und Leichtbaukomponenten, um so die Anforderungen an die verbesserte Kraftstoffeffizienz zu erfüllen. SAF-HOLLAND hat in beiden Produktgebieten ein hohes Maß an Expertise und sollte somit mittelfristig von den strengeren Vorschriften profitieren.

STEIGENDE NACHFRAGE NACH SCHEIBENBREMSTECHNOLOGIE

Während in Europa der ganz überwiegende Anteil der Trailer bereits seit vielen Jahren mit Scheibenbremsen ausgerüstet wird, liegt die Ausstattungsrate mit Scheibenbremsen in den USA bei nur etwas über 10%. Dort dominieren

nach wie vor die traditionellen Trommelbremsen, die aber in Bezug auf Leistungsfähigkeit, Gewicht und Wartungsfreundlichkeit deutlich unterlegen sind. Auch unter Sicherheitsgesichtspunkten hat die Scheibenbremse klare Vorteile, da sie eine bessere Bremsleistung hat. So verkürzt sich zum Beispiel bei einem mit Scheibenbremsen ausgestatteten Lkw bei einer Geschwindigkeit von 75 mph der Bremsweg um 20% von 129 Meter auf 104 Meter.

Mittlerweile steigt aber auch in den USA das Interesse an der Scheibenbremstechnologie. So erhielt SAF-HOLLAND im Jahr 2016 einen richtungsweisenden Auftrag von U.S. Xpress zur Ausstattung von 1.800 neu bestellten Trailern mit der neuesten Generation von Scheibenbremsen. Im Geschäftsjahr 2018 sicherte sich SAF-HOLLAND einen weiteren Großauftrag von XTRA Lease, Nordamerikas größtem Mietflottenbetreiber, für Achssysteme mit integrierter Scheibenbremstechnologie für rund 6.000 Trailer. Mittelfristig wird damit gerechnet, dass der Anteil der Scheibenbremstechnologie in den USA auf 30 – 35% ansteigen wird. SAF-HOLLAND nimmt im europäischen Markt schon seit Jahren eine Vorreiterrolle in diesem Segment ein und verfügt über umfangreiches Know-how. Mit dem Einsatz der Scheibenbremstechnik in seinen Achssystemen kann der Konzern seinen 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 Aftermarket-Geschäft 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, jedoch nicht zu attraktiven Konditionen. Angesichts der Herausforderungen, vor denen viele dieser Anbieter stehen, erwartet SAF-HOLLAND zukünftig bessere Opportunitäten, um seine Position in selektiven Märkten ausbauen zu können. Ein gutes Beispiel hierfür war die Akquisition von KLL im Geschäftsjahr 2016, mit der SAF-HOLLAND sein Portfolio um Produkte erweiterte, die sich durch ihre Robustheit und relativ günstigen Preise auszeichnen. Für solche Produkte sieht der Konzern auch in anderen Schwellenländern großes Absatzpotenzial, so dass sich hier Cross-Selling-Chancen eröffnen.

Auch mit der Übernahme der York-Gruppe im Geschäftsjahr 2018 verfolgt SAF-HOLLAND strategische Zielsetzungen. York ist einer der Marktführer in Indien, einem der größten und am schnellsten wachsenden Transportmärkte der Welt. Bisher überwog auf diesem Markt die Nachfrage nach robusten und zuverlässigen Trucks und Trailern, wobei der Preis eine entscheidende Rolle spielte. Mit Yorks Produktportfolio deckt SAF-HOLLAND in einem ersten Schritt genau den aktuellen Marktbedarf ab. Ähnlich wie in den vergangenen Jahren in China, erwarten Marktbeobachter allerdings, dass Beladungs- und Sicherheitsvorschriften auch in Indien und anderen APAC-Märkten in den nächsten Jahren sukzessive verschärft werden. Aus Sicht des Konzerns ist daher auch in diesen Märkten ein Wandel hin zu technologisch anspruchsvolleren Lösungen absehbar. Entsprechend hat sich SAF-HOLLAND mit der Akquisition von York frühzeitig positioniert und sieht sich mit seinem Produktportfolio in einer vielversprechenden Position, um das sich bietende Marktpotenzial zu nutzen.

CHANCEN DURCH EINTRITT IN NEUE MÄRKTE

Im Geschäftsjahr 2018 erwirtschaftete SAF-HOLLAND rund 87% seines Umsatzes in den angestammten Regionen EMEA und Amerika. Im Rahmen der Strategie 2020 ist es das erklärte Ziel des Konzerns, den Umsatz außerhalb dieser Kernregionen mittelfristig auf rund 30% auszubauen.

Zu diesem Zweck hat SAF-HOLLAND seine Präsenz außerhalb dieser Kernregionen in den vergangenen Jahren deutlich ausgebaut. Neben den bereits erwähnten Akquisitionen von KLL in Brasilien und York in Indien nahm SAF-HOLLAND 2017 ein neues Werk für die Fertigung von Achssystemen in Düzce-Istanbul (Türkei) in Betrieb. Der Standort bringt zum einen Vorteile aufgrund geringerer Transportkosten und bietet zum anderen die Perspektive, anliegende neue Märkte schneller beliefern zu können. Branchenexperten rechnen mit einem erheblichen Nachholbedarf bei Infrastrukturinvestitionen in diesen Ländern, speziell im Transportsektor.

Darüber hinaus traf der Konzern im abgelaufenen Geschäftsjahr die Entscheidung, seine Fertigungskapazitäten in China deutlich auszubauen, um das erwartete hohe Wachstum bei modernen Achs- und Federungssystemen für Trailer in den kommenden Jahren zu bewältigen. Mit einem Investitionsvolumen im niedrigen zweistelligen Millionenbetrag wird derzeit ein neues zentrales Produktionszentrum mit einer Gesamtfläche von rund 46.000 m² im Jiangtse-Delta errichtet. Der Betrieb soll im dritten Quartal 2019 aufgenommen werden. Damit legt SAF-HOLLAND die Grundlage für ein langfristig ausgerichtetes und profitables Wachstum in dieser Region.

NACHTRAGSBERICHT

ERWERB DER PRESSUREGUARD LLC

Die SAF-HOLLAND Inc. hat mit Wirkung zum 9. Januar 2019 einen Anteil von 51% an dem Hersteller von Reifendruck-Managementsystemen PressureGuard LLC mit Sitz in Nashville, Tennessee (USA), erworben. Für die noch ausstehenden Anteile an der Gesellschaft wurde mit dem bisherigen Eigentümer, Servitech Industries, Inc., eine Kaufoption für SAF-HOLLAND vereinbart, die zu einem späteren Zeitpunkt ausgeübt werden kann. Der Kaufpreis für den erworbenen Anteil liegt im unteren einstelligen Mio.-Euro-Bereich. Das Management von PressureGuard wird dem Unternehmen in seiner aktuellen Verantwortung erhalten bleiben, um die laufende Produktion und die Integration in den SAF-HOLLAND Konzern zu unterstützen.

ERWERB DES GESCHÄFTSBETRIEBS DER OY ARNE STARA AB

Mit Wirkung zum 1. Februar 2019 hat die SAF-HOLLAND GmbH den Geschäftsbetrieb der finnischen Stara-Gruppe von der bisherigen Eigentümerfamilie übernommen. Die Stara-Gruppe war bereits der Vertriebspartner der SAF-HOLLAND GmbH und fokussierte sich im Wesentlichen auf den Vertrieb von Achs- und Federungssysteme für Trailer in Finnland und Schweden. Die Transaktion wurde in zwei Schritten vollzogen. Im ersten Schritt hat die SAF-HOLLAND GmbH sämtliche Anteile an der Stara Parts Oy mit Sitz in Finnland und der Trailax AB mit Sitz in Schweden von der finnischen Gesellschaft Oy Arne Stara AB übernommen. In einem zweiten Schritt erwarb die Stara Parts den Geschäftsbetrieb der Oy Arne Stara AB. Der Kaufpreis liegt im niedrigen zweistelligen Millionenbereich.

NEUE SEGMENTIERUNG IN DER UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Zum 1. Januar 2019 wurde eine neue Segmentierung in der Unternehmenssteuerung und Berichterstattung eingeführt, um die in der Unternehmensstrategie definierten Ziele besser erreichen zu können. Die Region APAC/China wird zukünftig in die Regionen „APAC“ und „China“ aufgliedert. Ab dem 1. Januar 2019 erfolgt die Unternehmenssteuerung und Konzernberichterstattung nunmehr über die Segmente „EMEA“, „Amerika“, „APAC“ und „China“. Die vier Regionen decken dabei sowohl das Erstausrüstungs- als auch das Ersatzteilgeschäft ab.

WECHSEL AN DER UNTERNEHMENSSPITZE

Zum 28. Februar 2018 schied Arne Jörn, bis dahin Chief Operating Officer (COO), aus dem Unternehmen aus. Als Nachfolger in dieser Position wurde Dr. André Philipp bestellt, der seine Tätigkeit im SAF-HOLLAND Konzern am 1. Januar 2019 aufnahm.

Ebenfalls mit Wirkung zum 1. Januar 2019 bündelte SAF-HOLLAND alle weltweiten Einkaufsaktivitäten und ernannte Alexander Geis, zusätzlich zu seiner Tätigkeit als President Region EMEA, zum Chief Procurement Officer (CPO) des Konzerns.

Mike Ginocchio, bislang Vice President der Region APAC/China, wurde zum 1. Januar 2019 zum President der Region APAC und zum Mitglied des Group Management Boards ernannt.

Am 25. Februar 2019 gab SAF-HOLLAND die Ernennung von Alexander Geis zum neuen Vorsitzenden des Group Management Boards der SAF-HOLLAND Gruppe mit Wirkung zum 26. Februar 2019 bekannt. Alexander Geis war bislang im Board für die Region EMEA und den globalen Einkauf verantwortlich. Der bisherige Vorsitzende des Group Management Boards, Detlef Borghardt, legte sein Amt mit Ablauf des 25. Februar 2019 nieder.

PROGNOSEBERICHT

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN UND BRANCHENKONJUNKTUR

WELTWIRTSCHAFT BLEIBT ROBUST, ERHÖHTE RISIKEN DURCH SCHWELENDEN HANDELSKONFLIKT

Führende Wirtschaftsforschungsinstitute erwarten, dass die Weltwirtschaft in diesem und nächsten Jahr wächst, jedoch in einigen Regionen bereits ihren Höhepunkt erreicht hat und damit etwas an Schwung verlieren könnte. So erwartet der Internationale Währungsfonds (IWF) für das Jahr 2019 eine Wachstumsrate von 3,5% für das globale BIP, für das Jahr 2020 eine Wachstumsrate von 3,6%.

Für die Eurozone erwartet der IWF mit einem BIP-Zuwachs von 1,6% im Jahr 2019. Der größte Risikofaktor bleibt der anstehende Brexit. Für Deutschland erwartet der IWF ein Wirtschaftswachstum von 1,3% in diesem und 1,6% im nächsten Jahr.

Angesichts des sich in den vergangenen Monaten verschärfenden Handelskonflikts zwischen den Vereinigten Staaten und China erwarten Experten einen Rückgang des Wachstums in den USA auf 2,5% im Jahr 2019 und auf 1,8% im Jahr 2020.

Für Brasilien ist der IWF dagegen optimistischer. So wird für 2019 mit einer Fortsetzung der wirtschaftlichen Erholung gerechnet, während für Russland das BIP nahezu stabil bleiben sollte.

Laut IWF werden China und andere asiatische Länder eine schwächere Konjunktorentwicklung als 2018 verzeichnen. In China soll sich das Tempo des Wirtschaftswachstums in 2019 zwar minimal abschwächen, mit einem Zuwachs von 6,2% bleibt das BIP-Wachstum dennoch auf einem vergleichsweise hohen Niveau.

Erwartete Konjunktorentwicklung 2019 in wichtigen Märkten

in %	2017	2018	2019
Euroraum	2,4	1,8	1,6
Deutschland	2,5	1,5	1,3
Vereinigte Staaten	2,2	2,9	2,5
Brasilien	1,1	1,3	2,5
Russland	1,5	1,7	1,6
China	6,9	6,6	6,2
Indien	6,7	7,3	7,5

Quelle: IWF (World Economic Outlook Januar 2019)

BRANCHENKONJUNKTUR: SOLIDE NUTZFAHRZEUGMÄRKTE MIT REGIONALEN UNTERSCHIEDEN

In den für SAF-HOLLAND relevanten Nutzfahrzeugmärkten bleiben die Aussichten für 2019 weiterhin günstig. Aufgrund der rekordhohen Auftragseingänge und -bestände für Class-8-Trucks und Trailer in Nordamerika kann mit einem relativ hohen Produktionsniveau gerechnet werden. In der Region China ist für SAF-HOLLAND weniger der Gesamtmarkt, sondern in erster Linie das Premium-Segment von Bedeutung. Hier sollten die verschärften regulatorischen Vorschriften zur Fahrzeugsicherheit und zu Beladungsgrenzen zu anhaltenden Investitionen der Flottenbetreiber führen. Anders stellt sich die Situation in dem wichtigen Kernmarkt Europa

dar. Nach mehreren Jahren mit Zuwächsen ist 2019 davon auszugehen, dass die Produktionszahlen für Trailer zurückgehen werden.

RELEVANZ DER MÄRKTE FÜR SAF-HOLLAND

Aufgrund der Aufteilung nach den Kundengruppen in OE (Truck, Trailer) und Aftermarket haben die für SAF-HOLLAND relevanten Regionen eine unterschiedliche Bedeutung.

Während für die Kundengruppe Truck die Regionen EMEA (rund 4% Konzernumsatzes) und Amerika (rund 11% des Konzernumsatzes) relevant sind, ist SAF-HOLLAND in den Kundengruppen Trailer und Aftermarket in allen Märkten weltweit aktiv.

Umsatzanteile der Kundengruppen 2018

	Truck	Trailer	Aftermarket
Umsatzanteile 2018	14 %	62 %	24 %

EUROPÄISCHER LKW-MARKT STABIL

Die Lkw-Produktion in Westeuropa dürfte nach Schätzungen von LMC Automotive im Jahr 2019 leicht sinken. So erwarten Branchenbeobachter einen Produktionsrückgang von knapp 1%. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass der europäische Lkw-Markt für SAF-HOLLAND nur eine untergeordnete Bedeutung hat. In den folgenden Jahren sollte der Markt jedoch seinen mehrjährigen Aufwärtstrend fortsetzen und mit über 2% pro Jahr wachsen. Für die Region Osteuropa erwartet LMC Automotive ein Wachstum um 6%, das hauptsächlich von der weiteren Markterholung in Russland und Weißrussland getragen wird.

RÜCKLÄUFIGE NACHFRAGE NACH TRAILERN IN EUROPA 2019

Nach anhaltendem Wachstum in den Jahren 2012 bis 2018 rechnet das Marktforschungsinstitut CLEAR mit einem Rückgang der europäischen Trailerproduktion im Jahr 2019. Die Marktforscher begründen ihre Einschätzung damit, dass die Nachfrage nach Trailern von Nachholeffekten zusätzlich angeschoben wurde und viele europäische Flottenbetreiber ihre Fahrzeugparks in den letzten Jahren modernisiert und ausgebaut hätten. So prognostiziert CLEAR einen Rückgang der Produktion von circa 10%. Hierbei ist jedoch die hohe Vergleichsbasis des Vorjahres zu berücksichtigen, in dem über 9% mehr Trailer gefertigt wurden als im Durchschnitt der letzten drei Jahre davor. In seiner Mittelfristprognose erwartet CLEAR nach einer vorübergehenden Abschwächung 2019 für den Zeitraum bis 2021 ein Rekordniveau bei der Produktion und den Zulassungen in Europa.

HOHER AUFTRAGSEINGANG IM NORDAMERIKANISCHEN TRUCKMARKT

Das immer noch hohe Wachstum der US-Wirtschaft und der daraus resultierende überproportionale Anstieg des Frachtaufkommens bzw. der Frachtraten führten 2018 zu einer starken Nachfrage nach zusätzlichen Transportkapazitäten in Nordamerika. Gleichzeitig bewirkte die zum

01. April 2018 eingeführte Electronic Logging Device (ELD) durch die Federal Motor Carrier Safety Administration (FMCSA) zusätzliche Engpässe bei den Flottenbetreibern. Die ELD verpflichtet Lkw-Fahrer ihre Pausenzeiten zu dokumentieren, und führt so in der täglichen Praxis zu geringeren Betriebszeiten. Die Flottenbetreiber reagierten auf diese Engpässe mit einer Flut an Bestellungen für neues Equipment, die aber aufgrund der begrenzten Kapazitäten der Truckhersteller erst 2019 abgearbeitet werden können. Aus diesem Grund erwartet ACT Research, dass die Produktion von Class-8-Trucks in Nordamerika um 3% gegenüber 2018 auf rund 335.000 Einheiten steigen wird. Ein höheres Wachstum wird vor allem für Mexiko (+21%) erwartet, während die USA (+2%) und Kanada (+6%) eine etwas geringere Steigerung verzeichnen werden.

TRAILERMARKT IN NORDAMERIKA AUF HOHEM NIVEAU

Für den nordamerikanischen Trailermarkt werden die Ausichten für 2019 etwas verhaltener eingeschätzt. Im Gegensatz zu der erwarteten weiteren hohen Nachfrage bei Class-8-Trucks dürfte der Trailermarkt 2019 leicht rückläufig sein. So erwartet ACT Research, dass im Jahr 2019 circa 2% weniger Trailer von den Bändern laufen werden als im starken Vorjahr.

WEITERES WACHSTUM IN BRASILIEN FÜR TRUCKS UND TRAILER

Gestützt auf die Erwartung einer moderaten konjunkturellen Erholung und politischer Reformschritte in Brasilien rechnet LMC Automotive mit einem Produktionsanstieg bei schweren Lkw von 11% im Jahr 2019. Damit wird der brasilianische Truckmarkt den 2017 aufgenommenen Erholungstrend weiter fortsetzen. Die Lkw-Produktion wird aber immer noch deutlich unter dem Wert vor Beginn des letzten Abschwungs im Jahr 2013 liegen. Nach einem starken Wachstum im Trailermarkt von über 60% in 2018, wird laut CLEAR die Nachfrage nach Trailern etwas zurückhaltender sein. So rechnen die Marktexperten für 2019 mit einem Anstieg bei der Produktion von Trailern von circa 5%.

RÜCKGANG DER TRUCK- UND TRAILERNACHFRAGE IN CHINA, PREMIUM-SEGMENT WÄCHST WEITER

Nach den teils hohen Wachstumsraten der Vorjahre setzt sich im Jahr 2019 die von vielen Marktbeobachtern erwartete Konsolidierung der Truck- und Trailernachfrage in China fort. Für das laufende Jahr wird ein Produktionsrückgang bei schweren Lkw von rund 16% erwartet. Allerdings sollte die Abschwächung nur kurzfristig sein und die Produktion bis 2023 wieder moderat steigen. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass der chinesische Lkw-Markt für SAF-HOLLAND keine Bedeutung hat.

Die Einführung der zweiten Phase des GB 1589-Standards im Juli 2018 und des GB 7258-Standards zum 1. Januar 2019 wird die Nachfrage nach Trailern in China wesentlich bestimmen. Die neu eingeführten Beladungsgrenzen und Sicherheitsvorschriften haben vor allem auf das Segment der Automobil- und Gefahrguttransporter nennenswerte Auswirkungen. Das für SAF-Holland relevante Premium-Segment, welches anspruchsvollere, gewichtsreduzierte Anwendungen mit Luftfederungs- und Scheibenbremstechnologie für den Trailerbereich beinhaltet, wird auf rund 30% des Marktes in 2025 geschätzt (2018: 18%). Marktbeobachter stellen deshalb für die Jahre 2019 bis 2021 ein durchschnittliches Wachstum von 20% für das Premium-Segment in Aussicht.

Für Australien, einem für SAF-HOLLAND nicht unbedeutenden Regionalmarkt, erwartet LMC Automotive 2019 einen Rückgang der Zulassungen von schweren und mittelschweren Lkw von fast 3%. Nach einem Anstieg von fast 7% in 2018 für die Produktion von Trailern, sieht CLEAR einen Rückgang von 6% für das aktuelle Jahr.

Für die meisten anderen Lkw- und Trailermärkte in der Region APAC prognostizieren CLEAR und LMC Automotive ebenfalls leichte Rückgänge. So wird für Indien mit einer Verringerung der Produktion von Trailern von bis zu 6% und von Trucks von 10% 2019 gerechnet.

PROGNOSE ZU UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Für SAF-HOLLAND steht die mittel- bis langfristig angelegte Unternehmensentwicklung im Vordergrund. Diese wird im Zuge der Wachstumsstrategie 2020 umgesetzt. Wachstumsmöglichkeiten sollen durch das Ausrollen des Geschäfts in neue Regionen außerhalb der bisherigen Kernmärkte, Investitionen in Technologie, die gezielte Ausweitung des Produktportfolios sowie durch ergänzende Joint Ventures und Akquisitionen realisiert werden.

Aufgrund der geschilderten Erwartungen für die relevanten Absatzmärkte rechnet SAF-HOLLAND im Jahr 2019 gegenüber dem Geschäftsjahr 2018 mit einem etwas anspruchsvolleren Marktumfeld. Trotz eines leichten Marktrückgangs bei Trailern in den wichtigen Kernmärkten Europa und Nordamerika geht SAF-HOLLAND dennoch davon aus, dass die allgemeine Branchenentwicklung im Jahr 2019 insgesamt keine nennenswerten Auswirkungen für die Geschäftsentwicklung mit sich bringen wird. Die regional diversifizierte Aufstellung des Konzerns sollte sich damit im Jahr 2019 erneut bewähren.

INVESTITIONEN IN REGIONEN UND INFORMATIONSTECHNOLOGIE

Für 2019 plant SAF-HOLLAND das Investitionsvolumen auf rund 68 bis 70 Mio. Euro anzuheben. Die Investitionsquote wird dementsprechend von 3,1% 2018 auf 4 bis 5% steigen.

Das erhöhte Investitionsbudget resultiert in erster Linie aus dem Ausbau des Fertigungsstandortes von York in Pune, Indien, und dem bereits begonnenen Bau eines neuen Produktionszentrums am Standort Yangzhou in der Provinz Jiangtse, China. Aufgrund einer erwarteten weiter steigenden Nachfrage nach moderner Scheibenbrems- und Luftfederungstechnologie in China in den kommenden Jahren wird SAF-HOLLAND seine Fertigungskapazitäten in der Region deutlich ausbauen. Das neue Werk soll über eine Gesamtfläche von rund 46.000 m² verfügen und in der zweiten Jahreshälfte 2019 den Betrieb aufnehmen. Für das Produktionszentrum wird der Konzern im Jahr 2019 einen Betrag im niedrigen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich investieren.

Einen weiteren Investitionsschwerpunkt bildet das Thema Digitalisierung. So führt SAF-HOLLAND unter anderem die E-Commerce-Lösung Hybris von SAP ein. Mit dieser Lösung können in Zukunft modernste Online-Shopping-Erlebnisse über alle Kundentransaktionen hinweg für Aftermarket-Kunden angeboten werden. Durch eine noch engere Integration und datenseitige Verschmelzung mit dem SAP Backend-System schafft SAF-HOLLAND eine zentrale Sicht auf seine Kunden und verbessert so das Kundenmanagement weiter. Die weltweiten Investitionen für die Digitalisierung werden im Jahr 2019 mit einem Betrag im mittleren einstelligen Millionenbereich veranschlagt.

SAF-HOLLAND geht davon aus, dass in den Folgejahren die Investitionsquote zwischen 4 und 5% des Umsatzes liegen wird und damit weiterhin über dem langfristigen Durchschnitt von 2,5 bis 3,0%.

ZUSAMMENFASSENDE AUSSAGE DES GROUP MANAGEMENT BOARDS ZUR KÜNFTIGEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Mit Blick auf die Mittelfristziele der Strategie 2020 geht SAF-HOLLAND für die kommenden Jahre unverändert davon aus, eine bereinigte Konzern-EBIT-Marge von mindestens 8,0% zu erreichen. Die Planung von SAF-HOLLAND basiert auf der Erwartung, dass die Weltwirtschaft mit etwas mehr als 3,5% im Jahr wachsen kann und sich die wirtschaftliche Lage in den derzeitigen Kernmärkten Europa, Nordamerika und China stabil bis positiv weiterentwickeln wird. SAF-HOLLAND erwartet durch das strukturelle Marktwachstum bei innovativen Lösungen, wie zum Beispiel Leichtbau, Scheibenbremstechnologie und automatisiertes Fahren, den Umsatz je Fahrzeug steigern zu können und weitere Marktanteile zu gewinnen.

2019 UMSATZANSTIEG UND ERGEBNISVERBESSERUNG IN HERAUSFORDERNDEN MÄRKTEN

Ausgehend von dem erreichten hohen Niveau des Konzernumsatzes im Jahr 2018 rechnet SAF-HOLLAND damit, den Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2019 um 4 bis 5% steigern zu können. Diese Prognose basiert auf der Annahme konstanter Wechselkurse und eines unveränderten Konsolidierungskreises.

In der Region Nordamerika werden 2019 die Anlaufkosten des neu strukturierten Werksverbands, bei gleichzeitiger Optimierung der Prozessketten und der Verzahnung der Kapazitätsplanungs- und Logistikprozesse, weiter zurückgeführt. Bis zum Abbau der noch bestehenden, anlaufbedingten Produktionsineffizienzen geht das Unternehmen daher noch von operativen Mehraufwendungen aus, die im Laufe des Jahres sukzessive zurückgehen werden. SAF-HOLLAND erwartet durch die verbundenen Effizienzsteigerungen eine schrittweise Verbesserung der Kostenstruktur und Ertragskraft im Laufe des Jahres. Dazu beitragen wird auch der zum 1. Januar 2019 ernannte neue COO Dr. André Philipp. Zu seinen Kernaufgaben gehört u. a. die operative Umsetzung der strategischen Ziele in Nordamerika.

Aus heutiger Sicht erwartet SAF-HOLLAND für das Gesamtjahr 2019 eine bereinigte EBIT-Marge für den Konzern um die Mitte der Bandbreite von 7 bis 8%. Die Annahme basiert auf einer weiterhin soliden Ergebnisentwicklung in den Regionen EMEA, China und APAC. Aufgrund der prognostizierten Entwicklung in der Region Amerika rechnet das Unternehmen damit, dass sich die bereinigte Konzern-EBIT-Marge im Laufe des Jahres 2019 kontinuierlich verbessern wird.

Gemäß den Zielsetzungen der Wachstumsstrategie 2020 können weitere Umsatz- und Ergebnisbeiträge aus im Laufe des Jahres abgeschlossenen Kooperationen, Joint Ventures oder Akquisitionen erfolgen. Einen besonderen Fokus legt SAF-HOLLAND dabei auf die Abrundung des Technologieportfolios und die Kombination der mechanischen Komponenten mit Sensorik und Elektronik. Dies setzt voraus, dass sich entsprechende Opportunitäten zu einem vertretbaren Kaufpreis mit überschaubarem Risikoprofil anbieten und verwirklichen lassen.

RENTABILITÄT ÜBER VORJAHR ERWARTET

Trotz der in einigen Märkten konjunkturell oder politisch bedingt herausfordernden Marktsituation erwartet die Geschäftsleitung auch für das Geschäftsjahr 2019 eine weiterhin solide Vermögens- und Finanzlage. Die Finanzkraft wird auch mit steigenden Investitionen und der konzernweiten Optimierung des Net Working Capital weiterhin auf hohem Niveau bleiben, wobei 2019 bedingt durch die laufende Werkskonsolidierung in den USA ein temporärer Anstieg der Vorräte nicht ausgeschlossen werden kann. Die Net-Working-Capital-Quote wird demnach bei 13% gesehen. Wir erwarten, dass das Unternehmen in der Lage sein wird, einen freien Cashflow zu erwirtschaften, der 2019 über dem Wert des Geschäftsjahres 2018 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.

ALTERNATIVE PERFORMANCE MEASURES

Neben Kennzahlen, die im IFRS-Rechnungslegungsrahmen definiert oder ausgeführt sind, weist SAF-HOLLAND auch Finanzkennzahlen aus, die aus den erstellten Abschlüssen abgeleitet werden oder auf diesen beruhen, sogenannte Alternative Performance Measures (APM).

SAF-HOLLAND betrachtet diese Finanzkennzahlen als wichtige Zusatzinformationen für Investoren und andere Leser der Finanzberichte und Pressemitteilungen. Die Finanzkennzahlen sollten daher als Ergänzung zu den Informationen, die in Übereinstimmung mit IFRS erstellt werden, gesehen werden und diese nicht ersetzen.

In Anlehnung an die ESMA-Leitlinien Alternative Leistungskennzahlen (APM) der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde bietet SAF-HOLLAND eine Übersicht über die verwendeten Alternative Performance Measures sowie deren Definition und Herleitung auf der SAF-HOLLAND Website unter: <https://corporate.safholland.com/de/apm>.

NACHHALTIGKEIT

80 — Nachhaltigkeit im SAF-HOLLAND Konzern

- 80 Veröffentlichung der nicht finanziellen Erklärung
- 80 Nachhaltigkeitsmanagement weiter verbessert
- 80 Global Compact der Vereinten Nationen beigetreten
- 81 Erfassung von Nachhaltigkeitsdaten weiter professionalisiert und weitere Werke zertifiziert
- 81 Think Ahead mit dem Ehrenpreis der „Green Truck Innovation“ ausgezeichnet

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



NACHHALTIGKEIT IM SAF-HOLLAND KONZERN

Nachhaltigkeit ist bei SAF-HOLLAND Teil der Unternehmensstrategie und des operativen Handelns. Dazu haben wir bei SAF-HOLLAND schon vor vielen Jahren eine Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt. Damit stellen wir sicher, dass Nachhaltigkeitsthemen konzernweit effizient gesteuert werden und einen sinnvollen Beitrag zur Unternehmensleistung ermöglichen. Um die Erfolge messbar zu machen, haben wir zudem im Jahr 2017 begonnen, eine umfassende Nachhaltigkeitsberichterstattung aufzubauen.

Das Ergebnis zeigt sich im ersten Nachhaltigkeitsbericht des SAF-HOLLAND Konzerns, welchen wir im April 2018 veröffentlicht haben. Dieser Bericht wurde nach GRI-Standards der Global Reporting Initiative erstellt.

VERÖFFENTLICHUNG DER NICHT FINANZIELLEN ERKLÄRUNG

In diesem Jahr wird SAF-HOLLAND zum zweiten Mal einen Nachhaltigkeitsbericht erstellen. Mit der Veröffentlichung dieses Berichts wird die nicht finanzielle Erklärung abgegeben.

Der Nachhaltigkeitsbericht 2018 des SAF-HOLLAND Konzerns wird am 30. April 2019 veröffentlicht.

NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT WEITER VERBESSERT

Mit unserem CSR-Council (Corporate Social Responsibility-Council), haben wir bereits die entscheidende Grundlage für ein konsequentes Nachhaltigkeitsmanagement geschaffen. Nun gingen wir den nächsten Schritt und haben 2018 die neuen Positionen Chief Procurement Officer und CSR-Officer geschaffen.

Das CSR-Council ist international und fachbereichsübergreifend besetzt. Es setzt sich aus leitenden Vertretern folgender Bereiche des Unternehmens zusammen: Aftermarket, Compliance, Controlling, Facility Management, Finance, Health, Safety, Environment and Quality Management, Human Resources, Investor Relations & Corporate Communications, Logistics, Marketing, Procurement und Research & Development. Externe Experten geben zusätzlich Impulse für die Arbeit des Gremiums.

GLOBAL COMPACT DER VEREINTEN NATIONEN BEIGETRETEN

Ein weiterer Schritt, um die globalen Herausforderungen besser meistern zu können, war unser Beitritt zum Global Compact der Vereinten Nationen im Dezember 2018. So wollen wir sicherstellen und zeigen, dass unsere Prinzipien der Nachhaltigkeit überall gelten und welche Fortschritte wir dabei machen. Als Teil dieses Netzwerkes können wir nun auch von den Erfahrungen anderer Unternehmen profitieren.

ERFASSUNG VON NACHHALTIGKEITSDATEN WEITER PROFESSIONALISIERT UND WEITERE WERKE ZERTIFIZIERT

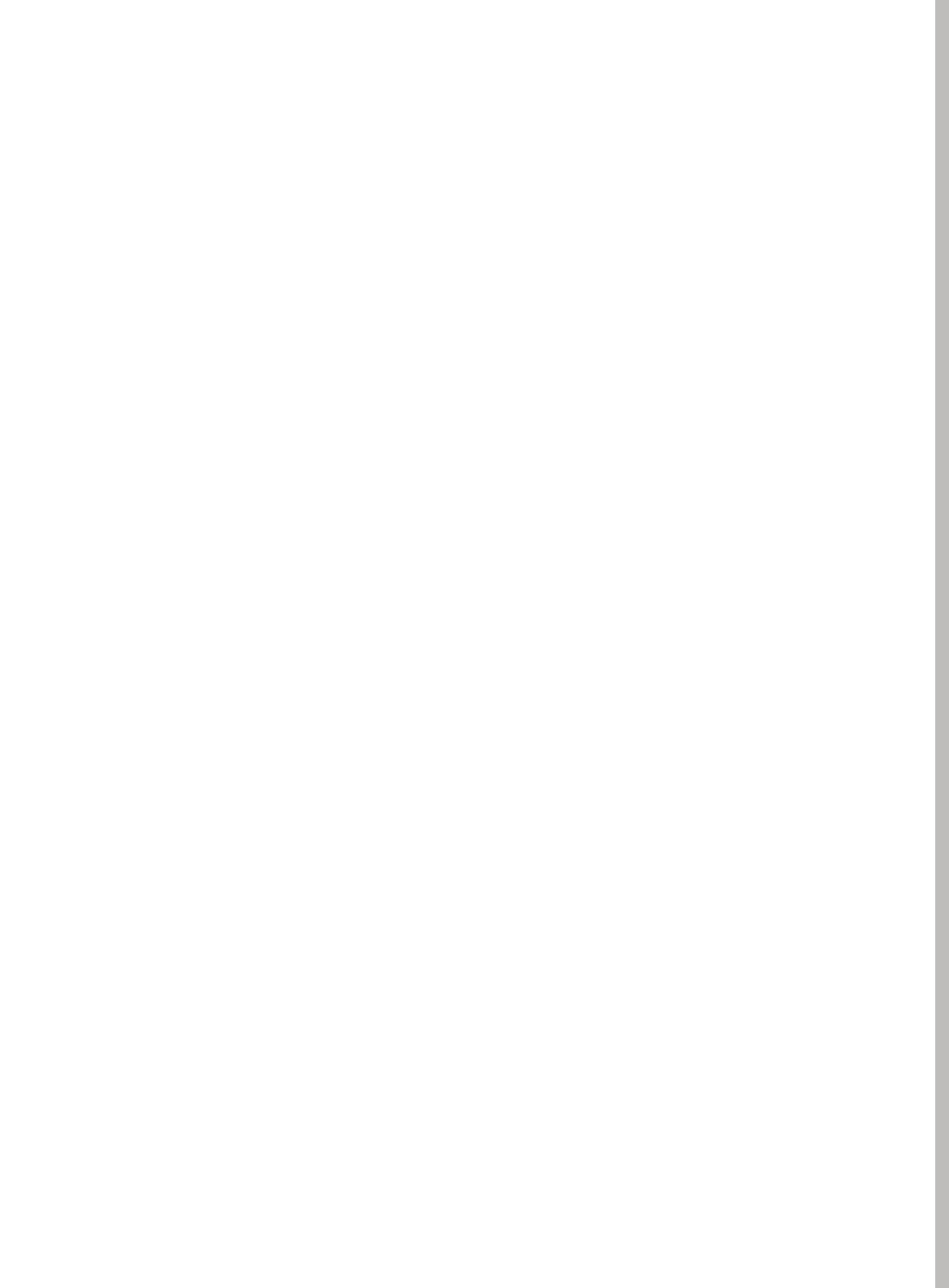
Wir berichten im Nachhaltigkeitsbericht nach den Vorgaben der Global Reporting Initiative (GRI) und haben daher unsere Datenerhebung an dieses Berichtsrahmenwerk angepasst. Die GRI-Standards haben wir gewählt, da es ein international anerkannter, für uns schlüssiger und von den meisten Großunternehmen bevorzugter Standard ist. Die Treibhausgasemissionen, die wir durch unsere Geschäftstätigkeit verursachen, bilanzieren wir zunehmend umfassender und wir kompensieren einen wachsenden Teil dieser Emissionen, indem wir uns weltweit an Projekten zur Waldaufforstung beteiligen.

Im Jahr 2018 konnten wir alle deutschen Standorte nach der internationalen Norm für Umweltmanagement ISO 14001 zertifizieren. Wir haben vor, dies auch in allen unseren anderen Werken weltweit zu tun, die dafür infrage kommen.

THINK AHEAD MIT DEM EHRENPREIS DER „GREEN TRUCK INNOVATION“ AUSGEZEICHNET

Unser Nachhaltigkeitsengagement wurde auch im Jahr 2018 ausgezeichnet: Das Fachmagazin VerkehrsRundschau zeichnete unsere Nachhaltigkeitsinitiative Think Ahead aus. Die Jury „Green Truck Innovation“ würdigte das ganzheitliche Konzept der Initiative. Unser Unternehmen, so die Jury, spare Energie und CO₂ in der Produktion und liefere gewichts- und damit kraftstoffsparende Produkte, die in der Entsorgung möglichst wenige Problemstoffe beinhalten. Außerdem betreibe SAF-HOLLAND mit diesem Programm konkrete CO₂-Kompensationsprojekte, fördere sozial benachteiligte Menschen und gezielt die Gesundheit von Mitarbeitern. Als konkrete Maßnahmen werden genannt: Unsere Leichtbau-Produktion, die Reduktion von Abfall, Baumpflanzaktionen, die Unterstützung von Klima-Akademien und die Förderung einer Vielzahl sozialer Projekte. Wir freuen uns sehr über diesen Preis. Er ist uns Ansporn, auf unserem Weg weiter zu machen.

Ausführliche Informationen zu all unseren Nachhaltigkeitsaktivitäten finden sich in unserem Nachhaltigkeitsbericht, welcher am 30. April 2019 veröffentlicht wird und unter www.we-think-ahead.de verfügbar ist.



KONZERNABSCHLUSS

84	—	Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
85	—	Konzernbilanz
86	—	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
87	—	Konzern-Kapitalflussrechnung
88	—	Konzernanhang
88		Informationen zum Unternehmen
88		Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
104		Konsolidierungskreis
108		Segmentinformation
111		Erläuterungen zur Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
115		Erläuterungen zur Konzernbilanz
133		Sonstige Angaben
148	—	Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A.
148		Gewinn- und Verlustrechnung der SAF-HOLLAND S.A.
149		Bilanz der SAF-HOLLAND S.A.
150	—	Mandate des Board of Directors/Group Management Boards
152	—	Prüfungsvermerk
157	—	Versicherung der gesetzlichen Vertreter

KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR	Anhang	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017
Umsatzerlöse	(5.1)	1.300.555	1.138.933
Umsatzkosten	(5.2)	–1.101.292	–933.876
Bruttoergebnis vom Umsatz		199.263	205.057
Sonstige Erträge	(5.3.1)	10.491	1.614
Vertriebskosten	(5.3.2)	–61.286	–62.079
Allgemeine Verwaltungskosten	(5.3.3)	–51.821	–53.542
Forschungs- und Entwicklungskosten	(5.3.4)	–19.572	–20.411
Sonstige Aufwendungen	(5.3.5)	–834	–
Betriebliches Ergebnis		76.241	70.639
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	1.729	2.086
Ergebnis vor Zinsen und Steuern		77.970	72.725
Finanzerträge	(5.3.6)	1.266	1.247
Finanzaufwendungen	(5.3.6)	–15.015	–17.760
Finanzergebnis		–13.749	–16.513
Ergebnis vor Steuern		64.221	56.212
Ertragsteuern	(5.4)	–16.106	–15.252
Periodenergebnis		48.115	40.960
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		48.151	42.887
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		–36	–1.927
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs			
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(6.10)	946	2.443
Ertragsteuern auf im sonstigen Ergebnis verrechnete Wertänderungen	(6.10)	–45	–3.111
Posten, die in den Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(6.10)	2.219	–24.651
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs		3.120	–25.319
Gesamtperiodenerfolg		51.235	15.641
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		51.522	18.002
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		–287	–2.361
Unverwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	(7.2)	1,06	0,95
Verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	(7.2)	0,92	0,82

KONZERNBILANZ

TEUR	Anhang	31.12.2018	31.12.2017
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte		472.284	377.849
Firmenwert	(6.1)	84.480	54.134
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(6.1)	181.285	140.336
Sachanlagen	(6.2)	163.263	137.766
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	16.833	16.234
Finanzielle Vermögenswerte	(7.1)	1.309	858
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(6.4)	2.686	3.180
Latente Steueransprüche	(5.4)	22.428	25.341
Kurzfristige Vermögenswerte		505.132	620.259
Vorräte	(6.5)	179.368	133.745
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(6.6)	138.875	135.662
Forderungen aus Ertragsteuern		5.226	1.865
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(6.7)	25.149	11.824
Finanzielle Vermögenswerte	(7.1)	1.505	82
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	(6.8)	–	58.306
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(6.9)	155.009	278.775
Summe Aktiva		977.416	998.108
Passiva			
Summe Eigenkapital	(6.10)	332.550	300.975
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		321.480	298.842
Grundkapital		454	454
Kapitalrücklage		269.044	269.044
Gesetzliche Rücklage		45	45
Sonstige Rücklage		720	720
Bilanzgewinn		86.282	67.983
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		–35.065	–39.404
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		11.070	2.133
Langfristige Schulden		469.912	461.880
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(6.11)	30.507	34.134
Sonstige Rückstellungen	(6.12)	7.604	9.333
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(6.13)	364.459	361.284
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(7.1)	38	23
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(6.15)	16.271	15.910
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.16)	626	595
Latente Steuerschulden	(5.4)	50.407	40.601
Kurzfristige Schulden		174.954	235.253
Sonstige Rückstellungen	(6.12)	9.992	8.205
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(6.13)	3.936	81.321
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(7.1)	191	32
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(6.14)	129.115	114.219
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		4.007	8.966
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(6.15)	776	655
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.16)	26.937	21.855
Bilanzsumme		977.416	998.108

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

TEUR									
Q1 – Q4/2018									
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend									
	Grund- kapital	Kapital- rücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanz- verlust/ -gewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.10)
Stand 01.01.2018 (wie bisher berichtet)	454	269.044	45	720	67.983	-39.404	298.842	2.133	300.975
Effekte aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9	-	-	-	-	-471	-	-471	-	-471
Stand 01.01.2018	454	269.044	45	720	67.512	-39.404	298.371	2.133	300.504
Periodenergebnis	-	-	-	-	48.151	-	48.151	-36	48.115
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	-	-	-	-	-	3.371	3.371	-251	3.120
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-	48.151	3.371	51.522	-287	51.235
Dividende	-	-	-	-	-20.427	-	-20.427	-	-20.427
Put-Option für die restlichen Anteile an der V.ORLANDI S.p.A.	-	-	-	-	-7.901	-	-7.901	-	-7.901
Umgliederungen	-	-	-	-	-832	832	-	-	-
Transaktion mit Minderheiten	-	-	-	-	-221	136	-85	-549	-634
Zugang Anteile ohne beherrschenden Einfluss aus Unternehmens- zusammenschlüssen	-	-	-	-	-	-	-	9.773	9.773
31.12.2018	454	269.044	45	720	86.282	-35.065	321.480	11.070	332.550

TEUR									
Q1 – Q4/2017									
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend									
	Grund- kapital	Kapital- rücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanz- verlust/ -gewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.10)
Stand 01.01.2017 (wie bisher berichtet)	454	268.644	45	720	45.055	-14.519	300.399	5.178	305.577
Effekte aus Korrektur nach IAS 8.42	-	-	-	-	-	-	-	-684	-684
Stand 01.01.2017	454	268.644	45	720	45.055	-14.519	300.399	4.494	304.893
Periodenergebnis	-	-	-	-	42.887	-	42.887	-1.927	40.960
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	-	-	-	-	-	-24.885	-24.885	-434	-25.319
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-	42.887	-24.885	18.002	-2.361	15.641
Dividende	-	-	-	-	-19.959	-	-19.959	-	-19.959
Wandlung Convertible Bond	-	400	-	-	-	-	400	-	400
31.12.2017	454	269.044	45	720	67.983	-39.404	298.842	2.133	300.975

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Anhang	Q1 – Q4/2018	Q1 – Q4/2017
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		64.221	56.212
– Finanzerträge	(5.3.6)	–1.266	–1.247
+ Finanzaufwendungen	(5.3.6)	15.015	17.760
+/- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	–1.729	–2.086
+/- Sonstige nicht zahlungswirksame Transaktionen	(7.3)	–7.256	–
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(5.3.8)	29.521	24.630
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte	(6.5)/(6.6)	3.855	2.853
+/- Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen		1.339	187
+ Erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		1.214	1.178
Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital		104.914	99.487
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen		–5.140	1.484
+/- Veränderung der Vorräte		–27.097	–13.805
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte		1.143 ¹	–27.018
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		–7.301	13.927
Veränderung des Net Working Capital		–38.395	–25.412
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen		66.519	74.075
– Gezahlte Ertragsteuern	(5.4)	–25.739	–17.328
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		40.780	56.747
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
– Erwerb von sonstigen kurzfristigen Finanzanlagen im Rahmen der Finanzmitteldisposition	(6.8)	–	–58.083
+ Zufluss aus der Veräußerung von sonstigen kurzfristigen Geldanlagen		58.216	–
– Erwerb von Sachanlagevermögen	(6.2)	–33.406	–21.761
– Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(6.1)	–7.380	–5.361
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		1.308	490
– Auszahlung für Unternehmenserwerbe abzüglich erhaltener Zahlungsmittel	(3)	–58.691	–
+ Erhaltene Zinsen		367	367
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		–39.586	–84.348
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
– An die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. gezahlte Dividende	(6.10)	–20.427	–19.959
– Zahlung für die Ablösung von Anleihen		–75.000	–
– Zahlungen für Finanzierungsleasing		–23	–1.477
– Gezahlte Zinsen		–12.793	–13.683
+/- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	(6.13)	–15.811	1.428
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		–124.054	–33.691
Nettozunahme/-abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		–122.860	–61.292
+/- Wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		–906	–4.501
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode	(6.9)	278.775	344.568
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	(6.9)	155.009	278.775

¹ Zum 31. Dezember 2018 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 41,5 Mio. Euro (Vj. 27,0) 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 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018

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 2018 aufgestellte Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochtergesellschaften (kurz: „Konzern“ oder „Gruppe“) wurde am 19. März 2019 durch Beschluss des Board of Directors zur Veröffentlichung freigegeben. Nach luxemburgischem Recht ist der Jahresabschluss von den Anteilseignern zu genehmigen.

2. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

2.1 GRUNDLAGEN DER ERSTELLUNG DES ABSCHLUSSES

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

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

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

Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte in Tausend Euro (TEUR) angegeben. Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen nicht genau zur angegebenen Summe addieren.

2.2 WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses hat das Management Annahmen und Schätzungen vorgenommen, die sich auf die Höhe der zum Stichtag ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden sowie Erträge und Aufwendungen und Eventualschulden auswirken. In einzelnen Fällen können die tatsächlichen Werte von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen. Solche Veränderungen werden grundsätzlich ergebniswirksam erfasst, sobald sie bekannt werden. Nachstehend werden die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein könnte, erläutert.

Wertminderung der Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte, ob Firmenwerte und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einer Wertminderung unterliegen. Die Werthaltigkeitstests des Konzerns zum 1. Oktober 2018 basieren auf Berechnungen des erzielbaren Betrages, in deren Rahmen eine Discounted-Cashflow-Methode verwendet wird. Die zukünftigen Cashflows werden aus dem vom Board of Directors genehmigten Finanzplan für die nächsten fünf Jahre abgeleitet. Cashflows jenseits der Planungsperiode werden unter Anwendung individueller Wachstumsraten extrapoliert. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz, von den erwarteten künftigen Mittelzu- und -abflüssen und der für Zwecke der Extrapolation verwendeten Wachstumsrate.

Den Annahmen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand beruhen. Insbesondere werden bezüglich der erwarteten Geschäftsentwicklung die vorliegenden Gegebenheiten ebenso wie die als realistisch eingeschätzte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von Marktforschungsunternehmen kommunizierten erwarteten Stückzahlen für den Truck- und Trailermarkt und Planungsgesprächen mit den wesentlichen Kunden der Gruppe. Obwohl das Management davon ausgeht, dass die zur Berechnung des erzielbaren Betrages verwendeten Annahmen angemessen sind, könnten etwaige unvorhersehbare Veränderungen dieser Annahmen zu einem Wertminderungsaufwand führen, der die Vermö-

gens-, Finanz- und Ertragslage nachteilig beeinflussen könnte. Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrages für die verschiedenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einschließlich einer Sensitivitätsanalyse werden in Anhangsangabe 6.1 genauer erläutert. Zum 31. Dezember 2018 betragen die Buchwerte der Firmenwerte 84,5 Mio. Euro (Vj. 54,1 Mio. Euro) und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer 40,2 Mio. Euro (Vj. 33,0 Mio. Euro).

Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer

Die Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer erfordert die Verwendung von Schätzungen für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes zum Erwerbszeitpunkt, insbesondere bei den im Zusammenhang mit einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen Vermögenswerten. Des Weiteren ist die erwartete Nutzungsdauer dieser Vermögenswerte zu bestimmen. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte und der Nutzungsdauer sowie die Werthaltigkeitstests bei Vorliegen von Anzeichen für eine Wertminderung basieren auf Ermessensentscheidungen des Managements. Zum 31. Dezember 2018 betragen die Buchwerte der Sachanlagen 163,3 Mio. Euro (Vj. 137,8 Mio. Euro) und die der immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer 141,1 Mio. Euro (Vj. 107,3 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in den Anhangsangaben 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 geringer ausfallen oder falls Änderungen der aktuellen Steuergesetzgebung den zeitlichen Rahmen oder den Umfang der Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile beschränken.

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten Zinsvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass diese in der Zukunft zur Minderung des zu versteuernden Einkommens genutzt werden können. Zum 31. Dezember 2018 betrug der Buchwert der aktiven latenten

Steuern auf Verlustvorträge 1,0 Mio. Euro (Vj. 0,8 Mio. Euro). Der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge belief sich auf 48,5 Mio. Euro (Vj. 54,9 Mio. Euro). Darüber hinaus betrug zum 31. Dezember 2018 der Buchwert der aktivierten latenten Steuern auf steuerliche Zinsvorträge 12,1 Mio. Euro (Vj. 10,7 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 5.4 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 2018 betrug der Buchwert der Pensionen und ähnlicher Verpflichtungen 30,5 Mio. Euro (Vj. 34,1 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 2018 beliefen sich die sonstigen Rückstellungen auf 17,6 Mio. Euro (Vj. 17,5 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.12 dargestellt.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Kosten aus der Gewährung von Share Units (Wertsteigerungsrechten) an Mitglieder des Management 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 Laufzeit der Volatilität basiert auf der Restlaufzeit des Performance-Share-Unit-Programms. Zum 31. Dezember 2018 betrug der Buchwert der Verpflichtungen 2,5 Mio. Euro (Vj. 4,5 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 2018 betrug der Buchwert der derivativen Finanzinstrumenten –0,6 Mio. Euro (Vj. –0,7 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 den 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.

Die wichtigsten funktionalen Währungen der ausländischen Geschäftsbetriebe sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

		Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
		31.12.2018	31.12.2017	2018	2017
US-Dollar	USD	0,87428	0,83482	0,84728	0,88748
Kanadischer Dollar	CAD	0,64127	0,66516	0,65391	0,68374
Chinesischer Remimbi	CNY	0,12714	0,12824	0,12821	0,13126
Indische Rupie	INR	0,01258	0,01310	0,01242	0,01363
Türkische Lira	TRY	0,16614	0,22070	0,17999	0,24375

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

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

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

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich auf Wertminderungen überprüft. Auch die Nutzungsdauer dieser immateriellen Vermögenswerte wird jährlich dahingehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbestimmten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist.

Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von unbestimmter zu begrenzter Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen.

Für Marken wurde aufgrund der Erwartungen des Konzerns, die erworbenen Marken zukünftig auszubauen, eine unbestimmte Nutzungsdauer zugrunde gelegt. Hingegen wurde für

erworbene immaterielle Vermögenswerte wie Technologie und Kundenbeziehung eine begrenzte wirtschaftliche Nutzungsdauer angenommen.

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

	Kunden- beziehung	Technologie	Aktivier- te Entwicklungs- kosten	Marke	Servicenetz	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 Nutzungs- dauer 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 Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden der Vermögenswerte werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls prospektiv angepasst.

Den planmäßigen Abschreibungen liegen grundsätzlich folgende Nutzungsdauern zugrunde:

	Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung
Angewendete Abschreibungsmethode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer
Nutzungsdauer	5 – 50 Jahre	3 – 15 Jahre	3 – 10 Jahre

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung 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 Zustand zu versetzen, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswertes aktiviert. Alle sonstigen Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

Leasingverhältnisse

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

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

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

Im Rahmen von Leasingverträgen tritt der Konzern nicht als Leasinggeber auf.

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 in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen dargestellt. Firmenwerte, die aus dem Erwerb eines assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens entstehen, sind in den fortgeführten Beteiligungsbuchwerten der assoziierten bzw. gemeinschaftlich geführten Unternehmen enthalten und werden weder planmäßig abgeschrieben noch separat auf Werthaltigkeit getestet. Nach Anwendung der Equity-Methode stellt der Konzern fest, ob es notwendig ist, eine zusätzliche Wertminderung für die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass die Anteile an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen wertgemindert sein könnten. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils und dem Buchwert für diesen Anteil als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

Wertminderung von nicht finanziellen Vermögenswerten

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

Eine Wertminderung wird ergebniswirksam erfasst, soweit der erzielbare Betrag des Vermögenswertes bzw. der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den Buchwert unterschreitet. Der erzielbare Betrag ist für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen, es sei denn, ein Vermögenswert erzielt keine Mittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Zur Ermittlung des Nutzungswertes werden die

geschätzten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des 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 börsenhandelter 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

Finanzinstrumente

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der bei dem einen Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und beim anderen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt.

Finanzielle Vermögenswerte – Erstmaliger Ansatz und Bewertung

Beim erstmaligen Ansatz werden finanzielle Vermögenswerte für die Folgebewertung entweder als zu fortgeführten Anschaffungskosten, als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis oder als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert.

Die Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte bei der erstmaligen Erfassung hängt von den Eigenschaften der vertraglichen Cashflows der finanziellen Vermögenswerte und vom Geschäftsmodell des Konzerns zur Steuerung seiner finanziellen Vermögenswerte ab. Mit Ausnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bewertet der Konzern einen finanziellen Vermögenswert zu seinem beizulegenden Zeitwert sowie im Falle eines finanziellen Vermögenswertes, der nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, zuzüglich der Transaktionskosten. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden mit dem gemäß IFRS 15 ermittelten Transaktionspreis bewertet. In diesem Zusammenhang

wird auf die Rechnungslegungsmethoden in Abschnitt 5.1 verwiesen.

Damit ein finanzieller Vermögenswert als zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis klassifiziert und bewertet werden kann, dürfen die Cashflows ausschließlich aus Tilgungs- und Zinszahlungen (solely payments of principal and interest – SPP1) auf den ausstehenden Kapitalbetrag betehen.

Folgebewertung

Für die Folgebewertung werden finanzielle Vermögenswerte in vier Kategorien klassifiziert:

- zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte (Schuldinstrumente),
- erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte mit Umgliederung kumulierter Gewinne und Verluste (Schuldinstrumente),
- erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte ohne Umgliederung kumulierter Gewinne und Verluste bei Ausbuchung (Eigenkapitalinstrumente),
- erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte (Schuldinstrumente)

Diese Kategorie hat die größte Bedeutung für den Konzernabschluss. Der Konzern bewertet finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten, wenn die beiden folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Der finanzielle Vermögenswert wird im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Cashflows zu halten, und
- die Vertragsbedingungen des finanziellen Vermögenswertes führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Cashflows, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte werden in Folgeperioden unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet und sind auf Wertminderungen zu überprüfen. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Vermögenswert ausgebucht, modifiziert oder wertgemindert wird. Die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerte des Konzerns enthalten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte (Schuldinstrumente)

Der Konzern bewertet Schuldinstrumente erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis, wenn die beiden folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Der finanzielle Vermögenswert wird im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung sowohl in der Vereinnahmung der vertraglichen Cashflows als auch in dem Verkauf finanzieller Vermögenswerte besteht, und
- die Vertragsbedingungen des finanziellen Vermögenswertes führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Cashflows, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Bei Schuldinstrumenten, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet werden, werden Zinserträge, Neubewertungen von Währungsumrechnungsgewinnen und -verlusten sowie Wertminderungsaufwendungen oder Wertaufholungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und so berechnet wie bei zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten. Die verbleibenden Änderungen des beizulegenden Zeitwertes werden im sonstigen Ergebnis erfasst. Bei Ausbuchung wird der im sonstigen Ergebnis erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust aus Änderungen des beizulegenden Zeitwertes in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrumente)

Beim erstmaligen Ansatz kann der Konzern unwiderruflich die Wahl treffen, seine Eigenkapitalinstrumente als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete Eigenkapitalinstrumente zu klassifizieren, wenn sie die Definition von Eigenkapital nach IAS 32 erfüllen und nicht zu Handelszwecken gehalten werden. Die Klassifizierung erfolgt einzeln für jedes Instrument.

Gewinne und Verluste aus diesen finanziellen Vermögenswerten werden niemals in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert. Dividenden werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als sonstiger Ertrag erfasst, wenn der Rechtsanspruch auf Zahlung besteht, es sei denn, durch die Dividenden wird ein Teil der Anschaffungskosten des finanziellen Vermögenswertes zurückerlangt. In diesem Fall werden die Gewinne im sonstigen Ergebnis erfasst. Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete Eigenkapitalinstrumente werden nicht auf Wertminderung überprüft.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Die Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte enthält die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft werden, oder finanzielle Vermögenswerte, die zwingend zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung oder des Rückkaufs in der nahen Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden und als solche effektiv sind. Finanzielle Vermögenswerte mit Cashflows, die nicht ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen darstellen, werden unabhängig vom Geschäftsmodell als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert und entsprechend bewertet.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte werden in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert erfasst, wobei die Änderungen des beizulegenden Zeitwertes saldiert in der Gewinn und Verlustrechnung erfasst werden.

Diese Kategorie umfasst vor allem derivative Finanzinstrumente wie Devisenterminkontrakte und Zinsswaps, die der Konzern zur Absicherung von Transaktionen abgeschlossen und nicht als Sicherungsinstrumente zur Absicherung von Cashflows designiert hat.

Ausbuchung

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

- Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem 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 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) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen

noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen.

Wenn der Konzern seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt oder eine Durchleitungsvereinbarung eingeht, bewertet er, ob und in welchem Umfang die mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken bei ihm verbleiben. Wenn er im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält noch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert überträgt, erfasst er den übertragenen Vermögenswert weiterhin 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.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern erfasst bei allen Schuldinstrumenten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, eine Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste (Expected Credit Loss (ECL)). Erwartete Kreditverluste basieren auf der Differenz zwischen den vertraglichen Cashflows, die vertragsgemäß zu zahlen sind, und der Summe der Cashflows, deren Erhalt der Konzern erwartet, abgezinst mit einem Näherungswert des ursprünglichen Effektivzinssatzes. Die erwarteten Cashflows beinhalten die Cashflows aus dem Verkauf der gehaltenen Sicherheiten oder anderer Kreditbesicherungen, die wesentlicher Bestandteil der Vertragsbedingungen sind. Erwartete Kreditverluste werden in zwei Schritten erfasst. Für Finanzinstrumente, deren Ausfallrisiko sich seit dem erstmaligen Ansatz nicht signifikant erhöht hat, wird eine Risikovorsorge in Höhe der erwarteten Kreditverluste erfasst, die auf einem Ausfallereignis innerhalb der nächsten zwölf Monate beruhen (12-Monats-ECL). Für Finanzinstrumente, deren Ausfallrisiko sich seit dem erstmaligen Ansatz signifikant erhöht hat, hat ein Unternehmen eine Risikovorsorge in Höhe der über die Restlaufzeit erwarteten Kreditverluste zu erfassen, unabhängig davon, wann das Ausfallereignis eintritt (Gesamtlaufzeit-ECL).

Bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten wendet der Konzern den vereinfachten Ansatz nach IFRS 9, an um die erwarteten Kreditverluste zu

bemessen; demzufolge werden für alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen die über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste herangezogen.

Der Konzern geht bei einem finanziellen Vermögenswert von einem Ausfall aus, wenn interne oder externe Informationen darauf hindeuten, dass es unwahrscheinlich ist, dass der Konzern die ausstehenden vertraglichen Beträge vollständig erhält, obwohl alle von ihm gehaltenen Kreditbesicherungen berücksichtigt werden. Ein finanzieller Vermögenswert wird abgeschrieben, wenn keine begründete Erwartung besteht, dass die vertraglichen Cashflows realisiert werden.

Finanzielle Verbindlichkeiten – erstmaliger Ansatz und Bewertung

Finanzielle Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz als finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Darlehen, als Verbindlichkeiten oder als Derivate, die als Sicherungsinstrument designed wurden und als solche effektiv sind, klassifiziert. Sämtliche finanziellen Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet, im Fall von Darlehen und Verbindlichkeiten abzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten. Die finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns umfassen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, Darlehen einschließlich Kontokorrentkrediten und derivative Finanzinstrumente.

Folgebewertung

Die Folgebewertung finanzieller Verbindlichkeiten hängt von deren Klassifizierung ab:

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Verbindlichkeiten sowie andere finanzielle Verbindlichkeiten, die bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert werden.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke des Rückkaufs in der nahen Zukunft eingegangen wurden. Diese Kategorie umfasst auch vom Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die nicht als Sicherungsinstrumente in Sicherungsbeziehungen gemäß IFRS 9 designed sind. Getrennt erfasste eingebettete Derivate werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, die als Sicherungsinstrumente designed wurden und als solche effektiv sind.

Gewinne oder Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

Die Einstufung finanzieller Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet erfolgt zum Zeitpunkt ihrer erstmaligen Erfassung, sofern die Kriterien gemäß IFRS 9 erfüllt sind. Der Konzern hat keine finanziellen Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert.

Darlehen

Die Kategorie „Darlehen“ hat die größte Bedeutung für den Konzernabschluss. Nach der erstmaligen Erfassung werden verzinsliche Darlehen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

In diese Kategorie fallen in der Regel verzinsliche Darlehen. Weitere Informationen sind in Anhangsangabe 6.13 enthalten.

Ausbuchung

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die ihr zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, aufgehoben oder erloschen ist.

Saldierung von Finanzinstrumenten

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

Bemessung des beizulegenden Zeitwertes

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

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

vonstattengeht.

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

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

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

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

Alle Vermögenswerte und Schulden, für die der beizulegende Zeitwert bestimmt oder im Abschluss ausgewiesen wird, werden in die nachfolgend beschriebene Fair-Value-Hierarchie 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 Finanzin-

strumente bewertet werden, wird auf Anhangsangabe 7.1 verwiesen.

Derivative Finanzinstrumente

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

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

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

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

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

Put und Call Optionen, die im Rahmen von Akquisitionen gewährt werden, werden anhand von variablen Ergebnisgrößen bewertet.

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 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 Deutschland 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 IFRS-Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und
- der latenten Steuern aus temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, die nicht angesetzt werden dürfen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

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

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

Umsatzerlöse

Umsatzerlöse werden erfasst, wenn die Verfügungsgewalt über die Güter oder Dienstleistungen auf den Kunden übertragen wird. Die Erfassung erfolgt in Höhe der Gegenleistung, die der Konzern im Austausch für diese Güter oder Dienstleistungen voraussichtlich erhalten wird. Der Konzern ist grundsätzlich zu dem Schluss gekommen, dass er bei seinen Umsatztransaktionen als Prinzipal auftritt, da er üblicherweise die Verfügungsgewalt über die Güter oder Dienstleistungen innehat, bevor diese auf den Kunden übergehen.

Verkauf von Gütern und Waren

Erlöse aus dem Verkauf von Gütern und Waren im OEM- und Aftermarketbereich werden zu dem Zeitpunkt erfasst, zu dem die Verfügungsgewalt über den Vermögenswert auf den Kunden übergeht. Dies ist im Allgemeinen bei Lieferung der Fall. Die übliche Zahlungsfrist beträgt 30 bis 120 Tage ab Lieferung. Der Konzern prüft, ob in dem Vertrag andere Zusagen enthal-

ten sind, die separate Leistungsverpflichtungen darstellen, denen ein Teil des Transaktionspreises zugeordnet werden muss. Bei der Bestimmung des Transaktionspreises für erfolgte Lieferungen berücksichtigt der Konzern die Auswirkungen von variablen Gegenleistungen, dem Bestehen signifikanter Finanzierungskomponenten, nicht zahlungswirksamen Gegenleistungen und ggf. an einen Kunden zu zahlenden Gegenleistungen.

Variable Gegenleistung

Enthält eine vertragliche Gegenleistung eine variable Komponente, bestimmt der Konzern die Höhe der Gegenleistung, die ihm im Austausch für die Übertragung der Güter auf den Kunden zusteht. Die variable Gegenleistung wird zu Vertragsbeginn geschätzt und darf nur dann in den Transaktionspreis einbezogen werden, wenn es hoch wahrscheinlich ist, dass es bei den erfassten kumulierten Erlösen nicht zu einer signifikanten Stornierung kommt, sobald die Unsicherheit in Verbindung mit der variablen Gegenleistung nicht mehr besteht. Einige Verträge über den Verkauf von Gütern und Waren räumen Kunden einen Mengenrabatt ein. Diese Mengengerabatte führen zu einer variablen Gegenleistung.

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:

2.4.1 IFRS 9 „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung“

Der Konzern hat den Standard IFRS 9 „Finanzinstrumente“ mit Wirkung zum 1. Januar 2018 ohne rückwirkende Anpassung von Vergleichsangaben angewendet. Die Reklassifizierungen und Anpassungen, die sich aus den neuen Regelungen zur Wertminderung ergeben, sind daher in der Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2018 erfasst. Die wesentlichen Auswirkungen des neuen Standards betreffen die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten, die Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten und die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften.

Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten

Infolge der Anwendung von IFRS 9 hat der Konzern seine finanziellen Vermögenswerte – abhängig vom Geschäftsmodell zur Steuerung dieser finanziellen Vermögenswerte und der Art der vertraglichen Zahlungsströme der Vermögenswerte – entweder als zu fortgeführten Anschaffungskosten oder als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet, eingestuft. Die bisherige Klassifizierung als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“, „Kredite und Forderungen“ sowie „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte“ wurde zum 1. Januar 2018 eingestellt. Gemäß den Übergangsvorschriften des IFRS 9 hat der Konzern die

Vorjahresangaben nicht angepasst, sondern die zum 1. Januar 2018 gehaltenen finanziellen Vermögenswerte rückwirkend entsprechend dem Geschäftsmodell und basierend auf den Fakten und Umständen, zu denen die Vermögenswerte zu diesem Zeitpunkt gehalten wurden, klassifiziert. Die Klassifizierung der finanziellen Verbindlichkeiten durch den Konzern blieb unverändert.

Im Folgenden sind die Klassifizierungs- und Bewertungsänderungen für die finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns bei erstmaliger Anwendung von IFRS 9 dargestellt:

TEUR	Ursprüngliche Klassifizierung und Bewertung gemäß IAS 39			Bewertungsänderung bei Anwendung von IFRS 9	Neue Klassifizierung und Bewertung gemäß IFRS 9		
	Fair Value mit GuV-Effekt	Kredite und Forderungen	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		Fair Value mit GuV-Effekt	Fortgeführte Anschaffungskosten	Bilanzgewinn zum 01.01.2018
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–	278.775	–	–	–	278.775	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–	135.662	–	–471	–	135.191	–471
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	–	940	–	–	–	940	–
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	–	58.306	–	–	–	58.306	–
Gesamtvermögen	–	473.683	–	–471	–	473.212	–471
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	–	–	114.219	–	–	114.219	–
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	–	–	442.605	–	–	442.605	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	15.910	–	–	–	15.910	–	–
Derivate ohne Hedge-Beziehung	655	–	–	–	655	–	–
Gesamtverbindlichkeiten	16.565	–	556.824	–	16.565	556.824	–

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Zum 1. Januar 2018 hat der Konzern die Methode für die Erfassung von Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten vom Incurred-Loss-Modell gemäß IAS 39 auf das Expected-Credit-Loss-Modell gemäß IFRS 9 angepasst. Bis zum 31. Dezember 2017 hat der Konzern die eingetretenen Verluste geschätzt, die aus Zahlungsausfällen oder der Zahlungsunfähigkeit von Kunden bei Fälligkeit entstanden sind. Diese Schätzungen wurden auf individueller Basis unter Berücksich-

tigung der Altersstruktur der Kundensalden, der spezifischen Kreditbedingungen und der historischen Erfahrung des Konzerns mit Kreditausfällen vorgenommen. Nach dem neuen Ansatz ist es nicht länger erforderlich, dass ein Verlust tatsächlich eintritt, bevor ein Wertminderungsaufwand erfasst wird. Eine Wertminderung für die erwarteten Kreditverluste wird in Höhe des Barwertes der Zahlungsausfälle über die voraussichtliche Nutzungsdauer der finanziellen Vermögenswerte vorgenommen.

Die folgende Tabelle vergleicht die Abschlussalden der Wertberichtigungen zum 31. Dezember 2017 mit den Eröffnungssalden der Wertberichtigungen zum 1. Januar 2018 bei erstmaliger Anwendung von IFRS 9 für die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden:

TEUR	Wertberichtigung zum 31.12.2017	Wertberichtigung zum 01.01.2018
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.204	6.675
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	–	–
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	–	–

Die Wertberichtigungen auf die überfälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie auf sonstige finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, bleiben nach der Umstellung von dem Incurred-Loss-Modell gemäß IAS 39 zu dem Expected-Credit-Loss-Modell gemäß IFRS 9 unverändert. Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden und die nicht wertberichtigt sind, ergab sich dagegen aus der Umstellung auf das Expected-Credit-Loss-Modell eine Anpassung in Höhe von –0,5 Mio. Euro. Diese Anpassung wurde am 1. Januar 2018 in den Gewinnrücklagen erfasst.

Bilanzierung von Sicherungsgeschäften

Um das Risiko aus Fremdwährungs- und Zinsschwankungen zu begrenzen, nutzt der Konzern Fremdwährungsderivate und Zins-Swaps zur Absicherung der zugrunde liegenden Zahlungsströme. Die Bilanzierungsregeln des IAS 39 bzgl. der bilanziellen Abbildung von Sicherungsgeschäften wurden nicht angewendet, da diese an bestimmte Voraussetzungen geknüpft waren, die bislang nicht erfüllt wurden. Die bilanzielle Abbildung von Sicherungsgeschäften hat sich durch die erstmalige Anwendung von IFRS 9 nicht verändert.

2.4.2 IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“

IFRS 15 ersetzt IAS 11 „Fertigungsaufträge“, IAS 18 „Umsatzerlöse“ sowie die damit zusammenhängenden Interpretationen und gilt, bis auf wenige Ausnahmen, für alle Erlöse aus Verträgen mit Kunden. Der Standard führt ein fünfstufiges Modell für die Bilanzierung von Erlösen aus Verträgen mit Kunden ein. Nach IFRS 15 werden Erlöse in Höhe der Gegenleistung erfasst, die ein Unternehmen im Austausch für die Übertragung zugesagter Güter oder Dienstleistungen auf einen Kunden voraussichtlich erhalten wird.

IFRS 15 verlangt von Unternehmen, bei der Anwendung jeder Stufe des Modells auf Verträge mit ihren Kunden Ermessensentscheidungen zu treffen und alle relevanten Fakten und Umstände zu berücksichtigen. Der Standard regelt darüber hinaus die Bilanzierung der zusätzlichen Kosten für die Anbahnung eines Vertrags und der Kosten, die direkt mit der Erfüllung eines Vertrags im Zusammenhang stehen.

SAF-HOLLAND wendet den neuen Erlösrealisierungsstandard IFRS 15 auf seine Kundenverträge seit dem 1. Januar 2018 an. Wie bereits in den Erläuterungen zum Konzernabschluss 2017 dargestellt, hat die Anwendung des IFRS 15 keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

2.5 VERÖFFENTLICHTE, JEDOCH NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDEnde STANDARDS

Die folgenden neuen beziehungsweise geänderten Standards und Interpretationen, welche für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevant sind, wurden vom International Accounting Standards Board (IASB) bereits verabschiedet, sind aber in der aktuellen 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 16 „Leasingverhältnisse“

IFRS 16 ersetzt den bisherigen IAS 17 (und die zugehörigen Interpretationen). Gemäß IFRS 16 müssen Leasingnehmer Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für die meisten Leasingverhältnisse in der Bilanz ausweisen. Für Leasinggeber werden sich nur kleinere Änderungen im Vergleich zur Bilanzierung nach IAS 17 Leasingverhältnisse ergeben. Als Folge der erstmaligen Anwendung wird der Großteil der derzeit unter Abschnitt 7.4 „Sonstige finanzielle Verpflichtungen“ angegebenen Verpflichtungen aus operativen Miet- und Leasingverhältnissen bilanzverlängernd in der Bilanz auszuweisen sein. Die neuen Regelungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen.

Das Unternehmen wird die Regelungen erstmals am 1. Januar 2019 modifiziert retrospektiv anzuwenden, das heißt, auf eine Anpassung der Vorjahreszahlen wird verzichtet. Im Rahmen eines konzernweiten Umstellungsprojekts zur Einführung des IFRS 16 hat das Unternehmen die Auswirkungen des IFRS 16 im Laufe des vergangenen Geschäftsjahres 2018 analysiert („Impact-Analyse“). Der Konzern erwartet, dass sich im Zuge der erstmaligen Anwendung des neuen Leasingstandards das Anlagevermögen sowie die Leasingverbindlichkeiten um circa 18 Mio. Euro erhöhen werden.

Änderungen an IFRS 10 und IAS 28: Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten eines Investors an bzw. in ein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen

Die Änderungen befassen sich mit der Unstimmigkeit zwischen den Regelungen von IFRS 10 und IAS 28 im Zusammenhang mit dem Verlust der Beherrschung über ein Tochterunternehmen, das an ein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen veräußert oder in dieses eingebracht wird. Die Änderungen stellen klar, dass der Gewinn oder Verlust aus der Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten in derartigen Fällen vollständig zu erfassen ist, sofern die Vermögenswerte einen Geschäftsbetrieb im Sinne von IFRS 3 darstellen. Alle Gewinne oder Verluste aus der Veräußerung oder der Einbringung von Vermögenswerten, die keinen Geschäftsbetrieb darstellen, sind nur bis zur Höhe des Anteils der nicht verbundenen anderen Investoren an dem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen zu erfassen. Das IASB hat den Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung dieser Änderungen auf unbestimmte Zeit verschoben. Bei einer vorzeitigen Anwendung sind diese Änderungen prospektiv anzuwenden. Der Konzern wird diese Änderungen anwenden, sobald sie in Kraft treten.

Die Änderung hat auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns keine Auswirkungen, da derzeit nicht geplant ist, ein Tochterunternehmen an ein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen zu veräußern.

Änderungen an IAS 19: Plananpassungen, Plankürzungen oder Planabgeltungen

Die Änderungen an IAS 19 betreffen die Bilanzierung von Plananpassungen, -kürzungen oder -abgeltungen, die während einer Berichtsperiode vorgenommen werden. Sie präzisieren, dass ein Unternehmen nach einer im Verlauf eines Geschäftsjahres erfolgten Plananpassung, -kürzung oder -abgeltung Folgendes zu ermitteln hat:

- den laufenden Dienstzeitaufwand für den nach der Plananpassung, -kürzung oder -abgeltung verbleibenden Teil der Berichtsperiode unter Verwendung der versicherungsmathematischen Annahmen, die zur Neubewertung der Nettoschuld (des Nettovermögens) aus leistungsorientierten Plänen verwendet werden. Dabei bildet die Nettoschuld (bzw. das Nettovermögen) die im Rahmen des Plans gewährten Leistungen und das Planvermögen nach dem Eintrittszeitpunkt des Ereignisses ab.
- den Nettozinsaufwand für den nach der Plananpassung, -kürzung oder -abgeltung verbleibenden Teil der Berichtsperiode unter Verwendung der Nettoschuld (des Nettovermögens) aus leistungsorientierten Plänen, die (das) den im Rahmen des Plans gewährten Leistungen und dem Planvermögen nach dem Eintrittszeitpunkt des Ereignisses

entspricht, und den Abzinsungssatz, der bei der Neubewertung dieser Nettoschuld (dieses Nettovermögens) zur Anwendung kommt. Die Änderungen stellen auch klar, dass zunächst jeder etwaige nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand oder Gewinn/Verlust aus einer Planabgeltung zu ermitteln ist, ohne dabei die Auswirkungen der Vermögenswertobergrenze zu berücksichtigen. Der so bestimmte Betrag ist erfolgswirksam zu erfassen. In einem nächsten Schritt sind die Auswirkungen der Vermögenswertobergrenze nach der Plananpassung, -kürzung oder -abgeltung zu ermitteln. Jede Abweichung in Bezug auf diese Auswirkungen ist abzüglich der in den Nettozinsen berücksichtigten Beträge im sonstigen Ergebnis zu erfassen.

Die Änderungen an IAS 19 sind auf Plananpassungen, -kürzungen oder -abgeltungen anzuwenden, die zu oder nach Beginn des ersten Geschäftsjahres stattfinden, das am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnt. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Sie finden nur auf solche Plananpassungen, -kürzungen oder -abgeltungen Anwendung, die künftig vom Konzern vorgenommen werden.

Der Konzern geht davon aus, dass diese Änderungen keine Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage hat, da der Konzern derzeit nicht beabsichtigt, Pensionspläne anzupassen, zu kürzen oder abzugelten.

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

3. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis hat sich im Vergleich zum Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 wie folgt verändert:

UNTERNEHMENSERWERBE

Erwerb der V.ORLANDI S.p.A.

Am 9. April 2018 hat die SAF-HOLLAND GmbH 70 % der Anteile an dem italienischen Hersteller von Kupplungssystemen für Lkw, Anhänger, Trailer und landwirtschaftliche Nutzfahrzeuge V.ORLANDI S.p.A. mit Sitz in Flero erworben. Im Rahmen der Übernahme wurde den Vertragsparteien eine Call-/Put-Option für den Erwerb/Verkauf der restlichen 30 % der Anteile eingeräumt. Die Put-Option ist im Zeitraum vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Januar 2026 ausübbar. Der Ausübungszeitraum der Call-Option schließt sich an den Ausübungszeitraum der Put-Option an und beträgt sechs Monate. Die aus der Put-Option resultierende sonstige Verbindlichkeit wird entsprechend den Regelungen in IFRS 9 bilanziert. Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit hat die SAF-HOLLAND GmbH die Kontrolle über V.ORLANDI S.p.A. zum Erwerbszeitpunkt erlangt.

Die Erstkonsolidierung der V.ORLANDI S.p.A. wird gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode durchgeführt.

Der Kaufpreis in Höhe von circa 39,1 Mio. Euro wurde in bar beglichen.

Die folgende Tabelle zeigt die Kaufpreisallokation und die zum Akquisitionszeitpunkt erfassten Werte der Hauptgruppen erworbener Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten:

TEUR	
	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Marke	3.126
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	15.952
Sachanlagen	6.951
Vorräte	6.208
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.093
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.852
Sonstige Vermögenswerte	1.069
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.360
	43.611
Latente Steuerschulden	5.128
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	3.461
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.335
Sonstige Verbindlichkeiten	712
Pensionsrückstellungen	1.086
Sonstige Rückstellungen	95
Steuerverbindlichkeiten	586
	16.403
Summe des identifizierten Nettovermögens	27.208
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	-8.162
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	20.065
Übertragene Gesamtleistung	39.111

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt 7.172 TEUR.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 20.065 TEUR umfasst nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte, wie beispielsweise Umsatzsynergien, die hauptsächlich aus der Erweiterung des Portfolios resultieren, sowie Kostensynergien insbesondere im Bereich des Einkaufs.

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 8.162 TEUR.

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
Abfluss von Zahlungsmitteln	39.111
Übernommene Zahlungsmittel	1.360
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss	37.751

Die V.Orlandi S.p.A. wurde der Region EMEA zugeordnet.

Der Wert der Call-/Put-Option für die restlichen 30% der Anteile an V.Orlandi S.p.A ist von zukünftigen Ergebnisgrößen abhängig und beträgt zum Erwerbszeitpunkt 7.901 TEUR.

Die V.Orlandi S.p.A. hat seit dem Erwerbszeitpunkt 18.305 TEUR zu den Umsatzerlösen des Konzerns und 2.940 TEUR zum Konzernergebnis vor Steuern beigetragen.

Die Transaktionskosten in Höhe von 632 TEUR wurden als Aufwand verbucht und sind als Verwaltungskosten ausgewiesen.

Erwerb der York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd.

Am 30. April 2018 hat die SAF-HOLLAND GmbH 100% der Anteile am Hersteller von Achs- und Federungssystemen York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. mit Hauptsitz in Singapur erworben. Die York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. und ihre Tochtergesellschaften (York-Gruppe) gelten als einer der führenden Anbieter für Trailer-Achs- und Federungssysteme in Indien und vertreiben ein breites Spektrum an Komponenten für Lkw und Trailer in der gesamten APAC-Region.

Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit hat die SAF-HOLLAND GmbH die Kontrolle über York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. zum Erwerbszeitpunkt erlangt.

Die Erstkonsolidierung der York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. wird gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode durchgeführt.

Der Kaufpreis in Höhe von circa 35,6 Mio. Euro wurde in bar beglichen.

Die folgende Tabelle zeigt die Kaufpreisallokation und die zum Akquisitionszeitpunkt erfassten Werte der Hauptgruppen erworbener Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten:

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Marke	2.572
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	14.686
Sachanlagen	5.340
Vorräte	13.289
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.127
Sonstige Vermögenswerte	1.813
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	20.075
	69.902
Latente Steuerschulden	6.296
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	15.982
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	15.248
Sonstige Verbindlichkeiten	2.675
Sonstige Rückstellungen	85
Steuerverbindlichkeiten	614
	40.900
Summe des identifizierten Nettovermögens	29.002
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	6.581
Übertragene Gesamtleistung	35.583

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt 12.330 TEUR.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 6.581 TEUR basiert im Wesentlichen auf Synergien wie beispielsweise Umsatzsynergien, hauptsächlich aus der Erweiterung des Portfolios, sowie Kostensynergien in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Einkauf, allgemeine Verwaltung und Produktion.

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
Abfluss von Zahlungsmitteln	35.583
Übernommene Zahlungsmittel	20.075
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss	15.508

Die York-Gruppe wurde zum überwiegenden Teil der Region APAC/China zugeordnet.

In der Zeit zwischen Akquisition und dem 31. Dezember 2018 hat das erworbene Geschäft Umsatzerlöse von 52.120 TEUR und unter Berücksichtigung von Ergebniseffekten aus der Kaufpreisallokation und Integrationskosten ein Ergebnis vor Steuern von –385 TEUR zum Konzernergebnis beigetragen.

Die im Zusammenhang mit der Transaktion angefallenen Transaktionskosten beliefen sich auf 1.111 TEUR und wurden erfolgswirksam in den Verwaltungskosten erfasst.

Erwerb der Axscend Group Ltd.

Mit Wirkung zum 24. Juli 2018 hat die SAF-HOLLAND GmbH 69,99% der Anteile am englischen Telematik- und Connectivity-Spezialisten Axscend Group Ltd. mit Sitz in Canterbury, U.K., erworben. Die Axscend Group Ltd. ist im Bereich der Hard- und Softwareentwicklung tätig und konzentriert sich mit seinem Produkt Trailer Master Connect auf die Digitalisierung des Trailer-Managements.

Im Rahmen der Übernahme wurden den Vertragsparteien eine Call-/Put-Option für den Erwerb/Verkauf der restlichen 30,01% eingeräumt, die erstmalig in Jahr 2022 ausgeübt werden kann.

Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit hat SAF-HOLLAND GmbH die Kontrolle zum Erwerbszeitpunkt über Axscend Ltd. erlangt.

Die Erstkonsolidierung der Axscend wird gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode durchgeführt.

Der Kaufpreis beträgt rund 5,3 Mio. Euro und wurde in bar beglichen.

Die folgende Tabelle zeigt die Kaufpreisallokation und die zum Akquisitionszeitpunkt erfassten Werte der Hauptgruppen erworbener Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten:

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Marke	790
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4.782
Sachanlagen	34
Sonstige langfristige Vermögenswerte	406
Vorräte	215
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	289
Sonstige Vermögenswerte	109
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	587
	7.212
Latente Steuerschulden	1.060
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	116
Sonstige Verbindlichkeiten	786
	1.962
Summe des identifizierten Nettovermögens	5.250
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	-1.576
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	1.581
Übertragene Gesamtleistung	5.255

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt 289 TEUR.

Der vorläufige Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 1.581 TEUR beinhaltet nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte, wie Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergien aus der Stärkung unserer Position im Bereich Digitalisierung.

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
Abfluss von Zahlungsmitteln	5.255
Übernommene Zahlungsmittel	587
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss	4.668

Die Axscend Group Ltd. hat seit dem Erwerbszeitpunkt 482 TEUR zu den Umsatzerlösen und ein Ergebnis vor Steuern – einschließlich der Ergebniseffekte aus der Kaufpreisallokation und Integrationskosten – von -76 TEUR beigetragen.

Die im Zusammenhang mit der Transaktion angefallenen Transaktionskosten belaufen sich auf 232 TEUR und wurden erfolgswirksam als Verwaltungskosten erfasst.

Die Axscend Group Ltd. wurde der Region EMEA zugeordnet.

Erwerb der V.Orlandi Australia Pty. Ltd.

Am 19. Dezember 2018 hat die SAF-HOLLAND (Aust.) Pty. Ltd. 100% der Anteile an dem australischen Distributor von Kuppelungssysteme für Lkw, Anhänger und Trailer V.ORLANDI Australia Pty. Ltd. mit Sitz in Melbourne erworben.

Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit hat die SAF-HOLLAND (Aust.) Pty. Ltd. die Kontrolle über V.ORLANDI Australia Pty. Ltd. zum Erwerbszeitpunkt erlangt.

Die Erstkonsolidierung der V.ORLANDI Australia Pty. Ltd. wird gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode durchgeführt.

Der vorläufige Kaufpreis in Höhe von 0,9 Mio. Euro wurde in bar beglichen.

Die folgende Tabelle zeigt die vorläufige Kaufpreisallokation und die zum Akquisitionszeitpunkt erfassten Werte der Hauptgruppen erworbener Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten:

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Sachanlagen	20
Vorräte	1.229
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	242
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	136
	1.628
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	19
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	613
Sonstige Verbindlichkeiten	1.159
	1.791
Summe des identifizierten Nettovermögens	-163
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	1.063
Übertragene Gesamtleistung	900

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt 242 TEUR.

Der vorläufige Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 1.063 TEUR beinhaltet im Wesentlichen Synergien beispielsweise aus der Erweiterung des Portfolios sowie Kostensynergien in den Bereichen Einkauf und allgemeine Verwaltung.

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
Abfluss von Zahlungsmitteln	900
Übernommene Zahlungsmittel	136
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss	764

Aufgrund der zeitlichen Nähe des Erwerbszeitpunkts zum Bilanzstichtag waren keine nennenswerten Umsatz- und Ergebnisbeiträge der V.Orlandi Australia Pty. Ltd. zu den Konzernumsatzerlösen bzw. zum Konzernergebnis zu verzeichnen.

Die im Zusammenhang mit der Transaktion angefallenen Transaktionskosten beliefen sich auf 28 TEUR und wurden erfolgswirksam in den Verwaltungskosten erfasst.

Die V.Orlandi Australia Pty. Ltd. wurde der Region APAC/China zugeordnet.

Wären die drei Akquisitionen seit dem 1. Januar 2018 in den Konzernabschluss einbezogen worden, hätten die Umsatzerlöse und das Ergebnis vor Steuern im abgelaufenen Geschäftsjahr 1.336 Mio. Euro beziehungsweise 64,9 Mio. Euro betragen.

UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN

Im August hat die neugegründete Gesellschaft OOO V. Orlandi Rus mit Sitz in Naberezhnye Chelny, Russland, ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen. Ferner wurden im Oktober die Gesellschaft SAF-HOLLAND (Shanghai) Investment Co., Ltd., China, sowie die Gesellschaft SAF-HOLLAND (Yangzhou) Vehicle Parts Co., Ltd., China, gegründet.

ENTKONSOLIDIERUNGEN

Die SAF-HOLLAND Austria GmbH, Österreich, wurde mit ihrer Liquidation am 29. Dezember 2018 im Berichtsjahr entkonsolidiert. Aus der Entkonsolidierung ist kein Erfolgsbeitrag angefallen.

SONSTIGE VERÄNDERUNGEN

Im Dezember 2018 hat die SAF-HOLLAND GmbH ihre Beteiligung an der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. von 80% auf 100% aufgestockt. Der Kaufpreis für die ausstehenden Anteile in Höhe von 634 TEUR wurde in bar beglichen. Der Erwerb der ausstehenden 20% der Anteile an der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. wurde als Eigenkapitaltransaktion erfasst.

4. SEGMENTINFORMATION

Im Zuge der York-Akquisition wurde zum 1. Mai 2018 eine neue Segmentierung in der Unternehmenssteuerung und Berichterstattung eingeführt, um die in der Unternehmensstrategie definierten Ziele besser erreichen zu können. Indien, das bislang Bestandteil der Region EMEA/Indien war, wird ab dem Umstellstellungszeitpunkt der Region APAC/China zugeordnet. Ab dem 1. Mai 2018 erfolgt die Unternehmenssteuerung und Konzernberichterstattung nunmehr über die Segmente „EMEA“, „Amerika“ und „APAC/China“. Die drei Regionen decken dabei sowohl das Erstausrüstungs- als auch das Ersatzteilgeschäft ab.

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 und Bewertungseffekte aus Optionsbewertungen 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		
	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017
Betriebliches Ergebnis	76.241	70.639
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	1.729	2.086
EBIT	77.970	72.725
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	8.837 ¹	5.277
Step-up-Vorräte aus PPA	1.065	32
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	–7.256	–
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	8.962	13.175
Bereinigtes EBIT	89.578	91.209

¹ Beinhaltet einen Verlust aus Anlagenabgang i.H.v. 847 TEUR

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

TEUR				
	Q1–Q4/2018			
	Regionen			Konsolidiert
	Amerika ¹	EMEA ²	APAC/China ³	
Umsatzerlöse	471.551	658.924	170.080	1.300.555
Umsatzkosten	–424.561	–529.190	–147.541	–1.101.292
Bruttoergebnis	46.990	129.734	22.539	199.263
Bruttomarge	10,0%	19,7%	13,3%	15,3%
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige Aufwendungen und Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	–36.200	–66.770	–18.323	–121.293
Bereinigungen ⁴	–2.312	8.454	5.466	11.608
Bereinigtes EBIT	8.478	71.418	9.682	89.578
Bereinigte EBIT-Marge	1,8%	10,8%	5,7%	6,9%
Abschreibungen	–12.487	–13.553	–3.481	–29.521

¹ Umfasst Kanada, die USA sowie Zentral- und Südamerika.

² Umfasst Europa, den Mittleren Osten und Afrika.

³ Umfasst Asien/Pazifik, Indien und China.

⁴ Die Bereinigungen beinhalten Abschreibungen aus PPA (inkl. Step-Up Vorräte) in Höhe von 9.902 TEUR, Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 8.962 TEUR sowie Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen in Höhe von –7.256 TEUR.

	Q1–Q4/2017			
	Regionen			Konsolidiert
	Amerika ¹	EMEA ²	APAC/China ³	
Umsatzerlöse	429.409	611.617	97.907	1.138.933
Umsatzkosten	–371.944	–483.769	–78.163	–933.876
Bruttoergebnis	57.465	127.848	19.744	205.057
Bruttomarge	13,4%	20,9%	20,2%	18,0%
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	–56.154	–62.778	–13.400	–132.332
Bereinigungen ⁴	14.768	2.754	962	18.484
Bereinigtes EBIT	16.079	67.824	7.306	91.209
Bereinigte EBIT-Marge	3,7%	11,1%	7,5%	8,0%
Abschreibungen	–12.178	–10.901	–1.551	–24.630

¹ Umfasst Kanada, die USA sowie Zentral- und Südamerika

² Umfasst Europa, den Mittleren Osten und Afrika.

³ Umfasst Asien/Pazifik, Indien und China.

⁴ Die Bereinigungen beinhalten Abschreibungen aus PPA in Höhe von 5.309 TEUR sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 13.175 TEUR.

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

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

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

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 Informationen nach geografischen Regionen:

TEUR	31.12.2018		31.12.2017	
	Langfristige Vermögenswerte			
Amerika	173.708		167.392	
EMEA	235.815		166.382	
APAC/China	39.024		17.876	
Gesamt	448.547		351.650	

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

5. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN- GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

5.1 UMSATZERLÖSE

Die folgende Tabelle zeigt die Aufgliederung der Erlöse nach Geschäftsfeldern, die der Konzern aus Verträgen mit Kunden erzielt hat:

TEUR	Q1-Q4/2018	Q1-Q4/2017
Erlöse von externen Kunden		
OEM	988.726	861.310
Aftermarket	311.829	277.623
Gesamt	1.300.555	1.138.933

Die Leistungsverpflichtung wird mit Lieferung der Achs- und Federungssysteme, Sattelkupplungen, Königszapfen, Stützwinden, Anhängerkupplungen (OEM-Produkte) sowie der Ersatzteile erfüllt. Die Zahlungsfrist endet in der Regel 30 bis 120 Tage nach Lieferung.

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

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

5.2 UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1-Q4/2018	Q1-Q4/2017
Materialaufwendungen	904.303	747.946
Personalaufwendungen	134.782	122.070
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	16.098	13.763
Aufwendungen für Leiharbeiter	13.249	8.845
Reparatur- und Wartungsaufwendungen	11.401	10.648
FX-Bewertungsdifferenzen	5.973	2.797
Rechts- und Beratungskosten	1.364	1.966
Reisekosten	1.308	1.224
Garantieaufwendungen	1.131	7.099
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	4.114	11.066
Sonstige	7.569	6.452
Gesamt	1.101.292	933.876

Die Umsatzkosten enthielten im Geschäftsjahr 2018 einen Verbrauch an Vorräten in Höhe von 1.079.833 TEUR (Vj. 903.272).

5.3 SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

5.3.1 Sonstige Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1-Q4/2018	Q1-Q4/2017
Gewinne aus Anlageabgängen	160	41
Erträge aus Schadenersatzansprüchen	–	500
Erträge aus Optionsbewertung	8.090	–
FX-Valuation Expenses	1.033	–509
Sonstige	1.208	1.582
Gesamt	10.491	1.614

Die sonstigen Erträge resultieren im Wesentlichen aus der Veränderung des inneren Wertes der Put-Option für den Erwerb der ausstehenden Anteile an der KLL Equipamentos para Transporte Ltda.

5.3.2 Vertriebskosten

Die Zusammensetzung der Vertriebskosten ergibt sich aus der folgenden Übersicht:

TEUR	Q1-Q4/2018	Q1-Q4/2017
Personalaufwendungen	32.467	31.989
Werbe- und Verkaufsförderungskosten	8.956	8.944
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	6.603	4.496
Aufwendungen für Distribution	4.018	3.714
Wertberichtigung und Abschreibungen von Forderungen	1.208	2.181
Provisionen	716	308
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	338	299
FX-Effekte	301	423
Sonstige	6.679	9.725
Gesamt	61.286	62.079

5.3.3 Allgemeine Verwaltungskosten

In der folgenden Tabelle sind die allgemeinen Verwaltungskosten dargestellt:

TEUR	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017
Personalaufwendungen	21.510	28.722
Büro- und Betriebsbedarf	6.404	4.968
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	4.544	4.126
Rechts- und Beratungskosten	5.196	4.208
Reisekosten	1.890	2.026
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	4.314	1.402
Sonstige	7.963	8.090
Gesamt	51.821	53.542

5.3.4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017
Personalaufwendungen	10.919	11.199
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	2.276	2.245
Testkosten	1.982	2.184
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	196	408
Sonstige	4.199	4.375
Gesamt	19.572	20.411

Im Geschäftsjahr wurden Entwicklungskosten in Höhe von 4.328 TEUR (Vj. 4.221) aktiviert.

5.3.5 Sonstige Aufwendungen

Die sonstigen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen den Bewertungseffekt der Put-Option für den Erwerb der ausstehenden Anteile an der V.Orlandi S.p.A.

5.3.6 Finanzergebnis

Die Finanzerträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017
Unrealisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	12	29
Realisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	161	178
Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	679	376
Finanzerträge im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	5	–
Zinserträge	367	367
Sonstige	42	297
Gesamt	1.266	1.247

Die Finanzaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen	–9.889 ¹	–13.715 ¹
Amortisation von Transaktionskosten	–592	–775
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	–862	–1.121
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	–862	–828
Unrealisierte Kursverluste aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	–25	–30
Sonstige	–2.785	–1.291
Gesamt	–15.015	–17.760

¹ Beinhaltet die nicht zahlungswirksame Aufzinsungskomponente für die Wandelschuldverschreibung in Höhe von 666 TEUR (Vj. 647).

Der Rückgang der Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen resultiert im Wesentlichen aus der Rückzahlung der im Jahr 2012 aufgelegte Anleihe. Diese Anleihe hatte ein Nominalvolumen von 75,0 Mio. EUR und war mit einem Zinscoupon von 7 % ausgestattet. Die Rückzahlung erfolgte am 26. April 2018.

Die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von –592 TEUR (Vj. –775) stellt die nach der Effektivzinsmethode als Aufwand der Periode erfassten Vertragsabschlussgebühren dar.

Die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten des abgelaufenen Geschäftsjahres beinhalten im Wesentlichen den Effekt aus der Bewertung von Zinsswaps zum beizulegenden Zeitwert zum Jahresende.

Die sonstigen Finanzaufwendungen resultieren im Wesentlichen aus der Aufzinsung der aus den Put-Optionen resultierenden Verbindlichkeiten für die Erwerbe der ausstehenden Anteile der KLL Equipamentos para Transporte Ltda. und der V.Orlandi S.p.A. sowie aus realisierten Kursverlusten aus der Rückzahlung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen.

Weitere Erläuterungen hierzu sind in den Anhangsangaben 6.13 und 7.1 enthalten.

5.3.7 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

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

TEUR	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017
Löhne und Gehälter	–176.872	–167.408
Sozialversicherungsbeiträge	–25.279	–23.977
Aufwendungen und Erträge für Pensionen	4.015	–1.173
Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	–1.542	–1.422
Gesamt	–199.678	–193.980

Die Sozialversicherungsbeiträge enthalten Aufwendungen aus beitragsorientierten Pensionsplänen in Höhe von 8.370 TEUR (Vj. 8.051).

5.3.8 Abschreibungen

Abschreibungen nach Funktionsbereichen:

TEUR	Abschreibungen auf Sachanlagen		Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		Gesamt	
	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017
	Umsatzkosten	–14.285	–12.877	–1.813	–886	–16.098
Vertriebskosten	–1.094	–1.084	–5.509	–3.412	–6.603	–4.496
Allgemeine Verwaltungskosten	–1.727	–1.546	–2.817	–2.580	–4.544	–4.126
Forschungs- und Entwicklungskosten	–983	–981	–1.293	–1.264	–2.276	–2.245
Gesamt	–18.089	–16.488	–11.432	–8.142	–29.521	–24.630

Im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation entstandene Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf 7.990 TEUR (Vj. 5.309).

5.4 ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017
Tatsächliche Ertragsteuern	–16.969	–20.987
Latente Ertragsteuern	863	5.735
Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern	–16.106	–15.252

Die effektive Steuerquote für den Konzern für das zum 31. Dezember 2018 endende Geschäftsjahr beträgt 25,08 % (Vj. 27,13 %). Die nachfolgende Tabelle stellt die Überleitungsrechnung zwischen den ausgewiesenen und den erwarteten Ertragsteuern des Konzerns unter Verwendung des Konzernsteuersatzes von 26,80 % (Vj. 29,40 %) dar. Der Konzernsteuersatz ergibt sich aus der Gewichtung der Steuersätze der Regionen EMEA, Amerika und APAC/China mit dem Vorsteuerergebnis. Für die Region EMEA kam der deutsche Unternehmensteuersatz in Höhe von 27,22 % bestehend aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,83 % (inklusive Solidaritätszuschlag) und Gewerbesteuer in Höhe von 11,39 % zur Anwendung. Der Steuersatz für die Region Amerika entspricht dem US-Steuersatz in Höhe von 25,00 %, der sich aus einem Bundessteuersatz von 21,00 % und einem Steuersatz auf Ebene der Bundesstaaten von 4,00 % zusammensetzt. Für die Region APAC/China kam der chinesische Unternehmenssteuersatz in Höhe von 25,00 % zur Anwendung.

Die auf Basis des Konzernsteuersatzes von 26,80 % erwarteten Ertragsteueraufwendungen (laufende und latente) weichen von den ausgewiesenen wie folgt ab:

TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Ergebnis vor Steuern	64.221	56.212
Ertragsteuern auf Grundlage des Konzernsteuersatzes von 26,80 % (Vj. 29,40 %)	-17.211	-16.526
Nicht angesetzte Verlustvorträge	-1.891	-6.527
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	1.999	103
Nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	-1.307	-1.521
Steuerfreie Erträge	1.639	4.289
Steuersatzunterschiede	30	2.171
Periodenfremde Ertragsteuern	2.722	-1.852
Sonstiges	99	63
Effekte aus der Änderung ausländischer Steuergesetze	-2.186	4.548
Ertragsteuern zum effektiven Ertragsteuersatz von 25,08 % (Vj. 27,13 %)	-16.106	-15.252

Die Entwicklung der latenten Ertragsteuern in den Positionen steuerlicher Verlustvortrag und steuerlicher Zinsvortrag ist geprägt durch direkte und indirekte Folgeeffekte der US-Steuerreform. Die Entwicklung der latenten Ertragsteuern setzt sich insgesamt zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Vorräte	1.918	1.683
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6.679	7.742
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	208	156
Sonstige Rückstellungen	2.279	1.815
Steuerlicher Verlustvortrag	1.017	802
Steuerlicher Zinsvortrag	12.114	10.684
Sonstige	4.365	4.823
Latente Ertragsteueransprüche	28.580	27.705
Immaterielle Vermögenswerte	-39.371	-29.181
Sachanlagen	-10.518	-9.099
Vorräte	-14	-
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-394	-299
Sonstige Vermögenswerte	-233	-301
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	-2.921	-2.123
Sonstige	-3.108	-1.962
Latente Ertragsteuerschulden	-56.559	-42.965

Zum Abschlussstichtag wurden latente Steueransprüche und -schulden in Höhe von 6.152 TEUR (Vj. 2.364) saldiert, bei denen die Voraussetzungen zur Verrechnung erfüllt waren. In der Bilanz sind somit latente Steueransprüche in Höhe von 22.428 TEUR (Vj. 25.341) sowie latente Steuerschulden in Höhe von 50.407 TEUR (Vj. 40.601) dargestellt.

Im Konzern existieren steuerliche Verlustvorträge von 52.222 TEUR (Vj. 58.196), 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 48.483 TEUR (Vj. 54.934) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die Nutzbarkeit der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge verfällt wie folgt:

TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Fälligkeitsdatum		
Unbestimmt	39.424	46.835
Innerhalb von 5 Jahren	8.416	7.469
Innerhalb von 10 Jahren	643	630
Gesamt	48.483	54.934

Neben steuerlichen Verlustvorträgen existieren im Konzern Zinsvorträge von 54.274 TEUR (Vj. 47.292), 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 Zinsschrankenregelung in Deutschland und einer vergleichbaren Regelung in den USA.

Im Geschäftsjahr 2018 wurden latente Ertragsteuern in Höhe von –45 TEUR (Vj. –3.111) im sonstigen Ergebnis erfasst.

Ferner wurden auf temporäre Differenzen in Höhe von –6,0 Mio. Euro (Vj. –1,1 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
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand 31.12.2016	113.762	22.209	15.181	35.699	3.495	35.755	226.101	87.672
Zugänge	–	–	4.221	–	–	1.140	5.361	–
Abgänge	–	54	85	–	–	370	509	–
Umbuchungen	–	–13	–180	69	–1	2.617	2.492	–
Umrechnungsdifferenzen	–5.713	–789	–832	–1.758	–	–1.492	–10.584	–4.015
Stand 31.12.2017	108.049	21.353	18.305	34.010	3.494	37.650	222.861	83.657
Zugänge zum Konsolidierungskreis	27.351	7.671	85	6.488	–	993	42.661	29.290
Zugänge	–	6	4.328	8	–	3.038	7.380	–
Abgänge	114	–	–	2	–	565	681	–
Umbuchungen	–	48	–	–	–	–496	–448	–
Umrechnungsdifferenzen	2.334	444	616	772	–	208	4.302	1.486
Stand 31.12.2018	137.620	29.522	23.334	41.276	3.494	40.828	276.075	114.433
Kumulierte Abschreibungen								
Stand 31.12.2016	34.151	19.112	2.424	780	1.880	18.234	76.581	30.687
Zugänge	3.252	511	1.067	210	175	2.927	8.142	–
Abgänge	–	54	85	–	–	370	509	–
Umbuchungen	46	–15	–	40	2	919	992	–
Umrechnungsdifferenzen	–1.727	–480	–185	–37	–4	–248	–2.681	–1.164
Stand 31.12.2017	35.722	19.074	3.221	993	2.053	21.462	82.525	29.523
Zugänge zum Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–	753	753	–
Zugänge	5.218	957	1.843	84	175	3.155	11.432	–
Abgänge	114	–	–	–	–	551	665	–
Umbuchungen	–	–	–	–	–	–415	–415	–
Umrechnungsdifferenzen	678	193	151	–18	–	156	1.160	430
Stand 31.12.2018	41.504	20.224	5.215	1.059	2.228	24.560	94.790	29.953
Buchwert zum 31.12.2017	72.327	2.279	15.084	33.017	1.441	16.188	140.336	54.134
Buchwert zum 31.12.2018	96.116	9.298	18.119	40.217	1.266	16.268	181.285	84.480

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

TEUR	2018		2017	
	Buchwert	Restnutzungs-	Buchwert	Restnutzungs-
		dauer in Jahren		dauer in Jahren
Kundenstamm „OEM“	26.445	28	27.416	29
Kundenstamm „5th-Wheel“	11.072	20	11.632	21
SAP-Software	7.242	4,5	10.043	5,5

Werthaltigkeitstest für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Die Gruppe führte zum 1. Oktober ihre jährlichen Werthaltigkeitstests für bilanzierte Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer durch. Dabei wurden die erzielbaren Beträge für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten grundsätzlich höher eingeschätzt als die Buchwerte.

Für Zwecke des Werthaltigkeitstests wurde 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 2022 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	
	2018	2017
Amerika	11,18 %	14,91 %
EMEA	9,33 %	11,69 %
APAC/China	14,00 %	18,20 %

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“, „Holland“, „York“ und „Orlandi“ zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erfolgte auf Grundlage der überwiegenden geografischen Nutzung dieser Marken. Der Werthaltigkeitstest der Marken „SAF“ und „Orlandi“ wurde auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit EMEA und der Werthaltigkeitstest der Marke „Holland“ auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Amerika durchgeführt. Die Marke „York“ wurde auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit APAC/China auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Die Buchwerte stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Amerika		EMEA		APAC/China		Gesamt	
	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2017
	Firmenwert	25.500	24.519	45.109	23.442	13.871	6.173	84.480
Marke	12.742	12.372	24.558	20.644	2.917	1	40.217	33.017

Darüber hinaus 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% oder eine Senkung der langfristigen Wachstumsrate um ein Prozent 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
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand 31.12.2016	89.919	155.169	26.079	6.193	277.360
Zugänge	1.218	4.714	1.260	14.569	21.761
Abgänge	–	5.032	364	60	5.456
Umbuchungen	2.720	8.016	786	–12.963	–1.441
Umrechnungsdifferenzen	–5.013	–11.760	–1.124	–472	–18.369
Stand 31.12.2017	88.844	151.107	26.637	7.267	273.855
Zugänge zum Konsolidierungskreis	8.821	14.578	3.094	91	26.584
Zugänge	1.974	14.639	2.978	13.815	33.406
Abgänge	3.903	16.081	1.322	48	21.354
Umbuchungen	133	3.091	205	–2.982	447
Umrechnungsdifferenzen	257	1.071	198	212	1.738
Stand 31.12.2018	96.126	168.405	31.790	18.355	314.676
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 31.12.2016	23.725	91.007	18.365	–	133.097
Zugänge	3.200	10.971	2.317	–	16.488
Abgänge	76	4.466	236	–	4.778
Umbuchungen	476	–454	37	–	59
Umrechnungsdifferenzen	–1.524	–6.439	–814	–	–8.777
Stand 31.12.2017	25.801	90.619	19.669	–	136.089
Zugänge zum Konsolidierungskreis	1.882	9.886	2.471	–	14.239
Zugänge	3.397	12.109	2.583	–	18.089
Abgänge	2.691	14.861	1.171	–	18.723
Umbuchungen	–111	535	–10	–	414
Umrechnungsdifferenzen	194	912	199	–	1.305
Stand 31.12.2018	28.472	99.200	23.741	–	151.413
Buchwert zum 31.12.2017	63.043	60.488	6.968	7.267	137.766
Buchwert zum 31.12.2018	67.654	69.205	8.049	18.355	163.263

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2018 336 TEUR (Vj. 96). Während des Geschäftsjahres waren Zugänge in Höhe von 228 TEUR (Vj. 0) von im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen zu verzeichnen. Die Abschreibungen des Geschäftsjahres beliefen sich auf 117 TEUR (Vj. 21). Der Barwert der Mindestleasingzahlungen betrug 229 TEUR (Vj. 55). Die nicht diskontierten Mindestleasingzahlungen beliefen sich auf 255 TEUR (Vj. 76).

6.3 BETEILIGUNGEN AN NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

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

	Firmensitz	%-Anteil am Eigenkapital
Assoziierte Unternehmen		
Castmetal FWI S.A.	Luxemburg	34,09
Joint Ventures		
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0

Einzelheiten zu dem assoziierten Unternehmen des Konzerns sind 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).

	Castmetal FWI S.A.	
	31.12.2018	31.12.2017
Kurzfristige Vermögenswerte	53.492	54.569
Langfristige Vermögenswerte	8.486	8.842
Kurzfristige Schulden	-12.525	-12.185
Langfristige Schulden	-5.908	-9.071
Umsatzerlöse	45.245	39.058
Jahresüberschuss aus fortgeführten Geschäftsbereichen	4.887	6.011
Gesamtergebnis	4.887	6.011
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	1.666	2.049
Fremde Anteilseigner	3.221	3.962

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

	31.12.2018	31.12.2017
Nettoreinvermögen des assoziierten Unternehmens	43.545	42.149
Beteiligungsquote des Konzerns	34,09 %	34,09 %
Sonstige Anpassungen	806	715
Buchwert der Konzernbeteiligung an der Castmetal FWI S.A.	15.651	15.154

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

Im abgelaufenen Geschäftsjahr und im Vorjahr wurde eine Dividende in Höhe von 1.214 TEUR (Vj. 1.178) von Castmetal FWI S.A. ausgeschüttet.

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

	31.12.2018	31.12.2017
Anteil des Konzerns am Gewinn oder Verlust	63	37
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	63	37
Summe der Buchwerte der Konzernanteile an diesem Unternehmen	1.182	1.080

6.4 SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

	31.12.2018	31.12.2017
Vorsteuererstattungsansprüche	1.223	1.126
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung	799	733
Versicherungsprämien	94	155
Sonstiges	570	1.166
Gesamt	2.686	3.180

6.5 VORRÄTE

TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Rohmaterial	69.739	52.868
Unfertige Erzeugnisse	43.510	36.895
Fertige Erzeugnisse und Waren	54.187	36.083
Unterwegs befindliche Waren	11.932	7.899
Gesamt	179.368	133.745

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 1.608 TEUR (Vj. 1.147) und ist in den Umsatzkosten erfasst. Die Wertberichtigungen auf Vorräte werden auf einem separaten Wertberichtigungskonto erfasst und mit dem Bruttowert der Vorräte verrechnet.

TEUR	Wertberichtigungs-konto
Stand 31.12.2016	7.919
Aufwandswirksame Zuführung	1.235
Inanspruchnahme	1.022
Auflösung	88
Umrechnungsdifferenzen	-576
Stand 31.12.2017	7.468
Zuführung aus Erstkonsolidierung	1.176
Aufwandswirksame Zuführung	2.305
Inanspruchnahme	1.457
Auflösung	697
Umrechnungsdifferenzen	-132
Stand 31.12.2018	8.663

6.6 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 120 Tagen.

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 31.12.2018	138.875	102.383	2.166	17.850	4.952	1.607	1.459	4.350	4.108
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2017	135.662	100.860	1.837	19.708	4.370	1.141	326	4.622	2.798

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

TEUR	Wertberichtigungs-konto
Stand 31.12.2016	5.241
Aufwandswirksame Zuführung	2.699
Inanspruchnahme	307
Auflösung	993
Umrechnungsdifferenzen	-436
Stand 31.12.2017	6.204
Effekte aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9	471
Zugänge aus Erstkonsolidierung	526
Abgänge aus Endkonsolidierung	30
Aufwandswirksame Zuführung	3.241
Inanspruchnahme	2.982
Auflösung	994
Umrechnungsdifferenzen	-293
Stand 31.12.2018	6.143

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 41.536 TEUR (Vj. 26.950) 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	31.12.2018	31.12.2017
Umsatzsteuerforderungen	9.211	2.778
Rechnungsabgrenzungsposten	4.937	3.376
Versicherungsprämien	342	322
Debitorische Kreditoren	124	125
Deposit im Rahmen von Factoring	2.187	519
Sonstiges	8.348	4.704
Gesamt	25.149	11.824

Der Anstieg der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte ist vor dem Hintergrund der durchgeführten Akquisitionen während des abgelaufenen Geschäftsjahrs zu sehen. Akquisitionsbedingt stiegen die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte um 3,7 Mio. Euro an.

Die Umsatzsteuerforderung hatten stichtagsbedingt einen höheren Bestand. Die deutliche Ausweitung des Factorings führte zudem zu einem Anstieg des Sicherheitseinbehalts des Factors, der nach Vereinnahmung der Kundenzahlung zurückgezahlt wird. Der Anstieg in der Position „Sonstiges“ resultiert vor allem aus Anzahlungen für Maschinen sowie aus einem Schadenersatzanspruch gegenüber einem Lieferanten.

6.8 SONSTIGE KURZFRISTIGE GELDANLAGEN

Die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen im Vorjahr resultierten aus einer kurzfristigen Finanzmitteldisposition.

6.9 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	154.865	278.737
Kurzfristige Einlagen	144	38
Gesamt	155.009	278.775

6.10 EIGENKAPITAL

Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert und beträgt zum Bilanzstichtag 453.943,02 Euro (Vj. 453.943,02). Es wird durch 45.394.302 (Vj. 45.394.302) 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 ausgeschlossen/Durchführung der Kapitalerhöhung
§ 5.3.3 i.V.m. § 5.3.4	04.06.2012/ befristet bis 27.04. 2022	74.227,41 Euro = 7.422.741 Aktien	Geld- und/oder Sacheinlage	
§ 5.3.4 i.V.m. § 5.3.6	04.06.2012/ befristet bis 27.04.2022	45.361,11 Euro = 4.536.111 Aktien		Kapitalerhöhung kann unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgen
§ 5.3.3 i.V.m. § 5.3.5	04.06.2012/ befristet bis 11.04.2021	45.361,11 Euro = 4.536.111 Aktien		Kapitalerhöhung kann unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgen
§ 5.4 i.V.m. § 5.4.2	15.07.2014/ befristet bis 14.07.2019	90.722,22 Euro = 9.072.222 Aktien	Bedienung der Wandelschuld- verschreibung aus 2014	Kapitalerhöhung wird durch- geführt, wenn Gläubiger der Wandelschuldverschreibung von ihrem Umtauschrecht Gebrauch machen

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2018 unverändert 269.044 TEUR (Vj. 269.044).

Gesetzliche Rücklage

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

Sonstige Rücklage

Bei der sonstigen Rücklage handelt es sich um eine ausschüttungsgesperrte Rücklage. Hiermit trägt der Konzern spezifischen Anforderungen des luxemburgischen Steuerrechts Rechnung. Zum 31. Dezember 2018 beträgt die sonstige Rücklage 720 TEUR (Vj. 720).

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn beinhaltet das auf die Anteilseigner der SAF-HOLLAND S.A. entfallende Periodenergebnis in Höhe von 48.151 TEUR (Vj. 42.887).

Für das Geschäftsjahr 2018 wird eine Dividendenzahlung in Höhe von 0,45 Euro je Aktie vorgeschlagen, was einer Ausschüttungssumme – bezogen auf die 45.394.302 Aktien – von 20.427 TEUR entspricht. Damit beträgt die Ausschüttungsquote 42,4% des auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfallenden verfügbaren Nettoergebnisses und lag somit innerhalb der angestrebten Bandbreite. Im Vorjahr wurde eine Dividende von 0,45 Euro je Aktie gezahlt. Die Ausschüttungssumme belief sich auf 20.427 TEUR.

Ferner wurden 832 TEUR aus dem Gesamtbetrag der kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen in die Gewinnrücklagen umgegliedert. Die Umgliederung resultiert aus der Abwicklung von zwei Pensionsplänen im Jahr 2017.

Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

TEUR	Vor Steuern		Steuerertrag/-aufwand		Nach Steuern	
	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017
	Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	2.219	–24.651	–	–	2.219
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	946	2.443	–45	–3.111	901	–668
Gesamt	3.165	–22.208	–45	–3.111	3.120	–25.319

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe beträgt –18.466 TEUR (Vj. –20.685).

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne beläuft sich nach Steuern auf insgesamt –17.716 TEUR (Vj. –18.617).

6.11 PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Deutschland

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

Aufgrund einer Betriebsvereinbarung vom 1. Januar 2007 wurden die Pensionspläne der SAF-HOLLAND GmbH eingefroren; es können keine Pensionsansprüche mehr erdient 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 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. Die Rückdeckung der Unterstützungskasse erfolgt durch einen Gruppenversicherungsvertrag. Da es sich bei den Rückdeckungsansprüchen mangels Insolvenzversicherung der Ansprüche zugunsten der Mitarbeiter nicht um Planvermögen handelt, ist der Aktivwert der Rückdeckungsversicherung in Übereinstimmung mit IAS 19 in Höhe von 799 TEUR (Vj. 733) in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

In Deutschland bestehen keinerlei rechtliche oder regulatorische Mindestdotierungsverpflichtungen.

U.S.A.

SAF-HOLLAND Inc. unterhält drei Pensionspläne, die für Neueintritte geschlossen sind. Die 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.

Darüber hinaus unterhält die SAF-HOLLAND Inc. einen Plan für medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Dieser wird auf freiwilliger Basis gewährt und bietet anspruchsberechtigten Mitarbeitern die Kostenübernahme für medizinische Behandlungen für bis zu drei Jahre an. Im August 2018 wurde ein Unterplan dieses Plans für medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses gekündigt. Der Gewinn aus der Abwicklung dieses Plans belief sich auf 4.724 TEUR.

Kanada

In Kanada unterhält SAF-Holland Canada Ltd. einen Pensionsplan, der noch für Neueintritte offen 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 stellen sich wie folgt dar:

	Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO) (I)		Beizulegender Zeitwert des Planvermögens (II)		Auswirkungen der Vermögensobergrenze (III)		Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen (I-II+III)	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
	TEUR							
Stand zu Beginn des Geschäftsjahrs	98.610	108.447	64.575	70.122	99	–	34.134	38.325
Zugänge zum Konsolidierungskreis	1.191	–	105	–	–	–	1.086	–
Eröffnungswert	99.801	108.447	64.680	70.122	99	–	35.220	38.325
Laufende Dienstzeitaufwendungen	709	1.000	–	–	–	–	709	1.000
Nachzuverrechnende Dienstzeitaufwendungen ¹	–4.724	–183	–	–	–	–	–4.724	–183
Settlement	–	356	–	–	–	–	–	356
Zinsaufwendungen	3.074	3.551	–	–	3	–	3.077	3.551
Zinserträge	–	–	2.215	2.430	–	–	–2.215	–2.430
Sonstiges	–	–	–	–	–	–	–	–
In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Aufwendungen und Erträge für leistungsorientierte Pläne	–941	4.724	2.215	2.430	3	–	–3.153	2.294
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	–6.617	3.674	–5.673	6.216	–	–	–944	–2.542
Auswirkungen der Vermögensobergrenze	–	–	–	–	–2	99	–2	99
In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	–6.617	3.674	–5.673	6.216	–2	99	–946	–2.443
Arbeitgeberbeiträge	–	–	923	998	–	–	–923	–998
Gezahlte Leistungen	–4.368	–8.055	–3.948	–7.653	–	–	–420	–402
Fremdwährungsumrechnungseffekte	2.443	–10.180	1.710	–7.538	–4	–	729	–2.642
Sonstige Überleitungspositionen	–1.925	–18.235	–1.315	–14.193	–4	–	–614	–4.042
Stand zum Ende des Geschäftsjahrs	90.318	98.610	59.907	64.575	96	99	30.507	34.134
Darin:								
Deutschland	14.697	14.974	11	11	–	–	14.686	14.963
USA	57.950	60.765	46.939	50.573	–	–	11.011	10.192
Kanada	12.805	13.916	12.854	13.991	96	99	47	24
Übrige Länder	1.459	–	103	–	–	–	1.356	–
Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	3.407	8.955	–	–	–	–	3.407	8.955
Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	–	–	–3.458	8.646	–	–	–	–

¹ Nachzuverrechnende Dienstzeitaufwendungen spiegeln die Auswirkungen der Planänderungen für medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wider unter Berücksichtigung einer Abzinsungsrate in Höhe von 3,93% zum 31. August 2018.

Der Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen in Höhe von 30.507 TEUR (im Vj. 34.134) wird in voller Höhe in der Position Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen ausgewiesen. Es ergaben sich Nettozinsaufwendungen in Höhe von 862 TEUR (Vj. 1.121).

Die in den Neubewertungen enthaltenen versicherungsmathematischen Gewinne(-)/Verluste(+) resultieren aus:

TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Erfahrungsbedingte Verluste/ Gewinne der leistungsorientierten Verpflichtung	-970	-6.216
Erfahrungsbedingte Verluste/ Gewinne des Planvermögens	5.673	-123
Änderungen in demografischen Annahmen	46	-703
Änderungen in finanziellen Annahmen	-5.693	4.500
Gesamt	-944	-2.542

Versicherungsmathematische Annahmen

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:

TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Abzinsungsfaktor		
Pensionsplan Deutschland	2,00	1,90
Pensionsplan USA	4,15	3,49
Pensionsplan Kanada	4,01	3,45
Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	4,01	3,35
Gehaltstrend		
Pensionsplan Deutschland	0,00/2,00 ¹	0,00/2,00 ¹
Pensionsplan USA	3,50	3,50
Pensionsplan Kanada	- ³	- ³
Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	N/A	N/A
Rententrend		
Pensionsplan Deutschland	2,00	2,00
Pensionsplan USA	- ²	- ²
Pensionsplan Kanada	- ³	- ³
Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	N/A	N/A
Fluktuationsrate		
Pensionsplan Deutschland	4,60	4,60
Pensionsplan USA	2,88	2,88
Pensionsplan Kanada	-	-
Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	Sarason T5	Sarason T5

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

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

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

Die angewendeten Sterbetafeln waren:

Deutschland	Heubeck Richttafeln 2018G (Vj. 2005G)
USA	Sterbetafel RP-2014 mit generationsabhängiger projektiver Skala MP-2018
Kanada	Sterbetafel RP-2014Priv mit generationsabhängiger projektiver Skala MI-2017

Inflation der Kosten für medizinische Versorgungsleistungen:

TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Anfänglicher Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen für das nächste Jahr)	6,50	6,75
Endgültiger Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen unter Annahme einer Verminderung der Kosten)	5,00	5,00
Endjahr	2024	2024

Sensitivitätsanalysen

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	31.12.2018		31.12.2017	
	Erhöhung	Rückgang	Erhöhung	Rückgang
Gesamt	-7.699	8.920	-8.927	10.274
davon:				
Deutschland	-1.707	2.085	-1.874	2.177
USA	-4.609	5.296	-5.611	6.489
Kanada	-1.297	1.443	-1.442	1.608
Übrige Länder	-86	96	-	-

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

TEUR	31.12.2018		31.12.2017	
	Erhöhung	Rückgang	Erhöhung	Rückgang
Auswirkung auf den gesamten laufenden Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	9	-8	86	-73
Effekt auf die leistungsorientierte Verpflichtung	215	-198	857	-746

Zukünftige Zahlungsströme

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

TEUR					2018
	2019	2020–2023	2024–2028	2029 ff.	Gesamt
Deutschland	499	2.104	2.856	15.895	21.354
USA	4.030	15.748	19.664	64.078	103.520
Kanada	501	2.345	3.620	16.826	23.292
Übrige Länder	80	356	2.323	–	2.759
Gesamt	5.110	20.553	28.463	96.799	150.925

TEUR					2017
	2018	2019–2022	2023–2027	2028 ff.	Gesamt
Deutschland	481	2.043	2.773	16.022	21.319
USA	3.890	16.123	20.720	68.772	109.505
Kanada	452	2.211	3.850	27.836	34.349
Gesamt	4.823	20.377	27.343	112.630	165.173

Im Folgenden wird die gewichtete durchschnittliche Duration der Pensionspläne dargestellt:

in Jahren		
	31.12.2018	31.12.2017
Deutschland	17	18
USA	12	12
Kanada	10	11
Übrige Länder	9	–

Die für das Geschäftsjahr 2019 erwarteten Arbeitgeberbeiträge zu den leistungsorientierten Plänen betragen 1.322 TEUR.

Aufgliederung des Planvermögens

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

	31.12.2018		31.12.2017	
	%	TEUR	%	TEUR
Aktien	62,17 %	37.241	63,00 %	40.682
Anleihen	33,27 %	19.934	31,00 %	20.018
Geld- und Kapitalmarkt	1,44 %	862	1,00 %	646
Immobilien	2,93 %	1.755	3,00 %	1.937
Versicherungen	0,19 %	115	2,00 %	1.292
Gesamt	100,00 %	59.907	100,00 %	64.575

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 U.S.- sowie in globale Aktien, U.S.- und globale festverzinsliche Anlagen sowie in Immobilien.

6.12 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Nachfolgend sind die wesentlichen sonstigen Rückstellungsinhalte und deren Entwicklung aufgeführt:

TEUR								
	Garantien und Gewähr- leistungen	Alters- teilzeit	Umwelt- abgaben	Berufsun- fähigkeits- und Kranken- versicherungs- leistungen	Restruk- turierung	Wertsteige- rungsrechte	Sonstige	Gesamt
31.12.2016	7.956	554	217	1.921	225	5.016	901	16.790
Zuführung	7.200	6	3	–	362	2.332	898	10.801
Inanspruchnahme	4.982	246	–	3	213	2.639	452	8.535
Auflösung	–	–	58	61	–	–	516	635
Zinseffekt aus der Bewertung	–	–	–	–	–	58	–	58
Umrechnungsdifferenzen	–347	–	–11	–228	–29	–251	–75	–941
31.12.2017	9.827	314	151	1.629	345	4.516	756	17.538
Zugänge zum Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–	–	180	180
Zuführung	7.657	382	2	5	202	334	1.649	10.231
Inanspruchnahme	6.938	314	–	71	349	1.733	25	9.430
Auflösung	6	–	4	322	–	663	244	1.239
Umrechnungsdifferenzen	277	23	–6	63	4	44	–89	316
Stand 31.12.2018	10.817	405	143	1.304	202	2.498	2.227	17.596
Davon in 2018								
Kurzfristig	6.686	30	39	460	202	1.280	1.295	9.992
Langfristig	4.131	375	104	844	–	1.218	932	7.604
Davon in 2017								
Kurzfristig	6.170	147	39	436	345	789	279	8.205
Langfristig	3.657	167	112	1.193	–	3.727	477	9.333

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 zu ersetzende und in Partnerwerkstätten einzubauende 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 Unternehmensperformance als auch die Aktienkursentwicklung und sieht eine Performanceperiode von vier Jahren vor.

Die Teilnehmer erhalten zu Beginn der Performanceperiode virtuelle Share Units. Die Anzahl der Share Units zu Beginn der Performanceperiode ergibt sich aus der Division des vom Board of Directors jährlich festgesetzten Dotierungswertes durch den durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate des Jahres, das der Dotierung vorangeht. Nach Ablauf der Performanceperiode wird die dotierte Anzahl der Share Units durch Multiplikation mit einem 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 392.737 und stellt sich wie folgt dar:

	Performance-Share-Unit-Plan				
	2014–2017	2015–2018	2016–2019	2017–2020	2018–2021
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Share Units	120.670	117.699	108.799	113.759	–
In der Berichtsperiode gewährte Share Units	–	–	–	–	89.001
In der Berichtsperiode verwirkte Share Units	–	9.277	9.800	11.530	5.914
In der Berichtsperiode ausgeübte Share Units	120.670	–	–	–	–
In der Berichtsperiode verfallene Share Units	–	–	–	–	–
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehende Share Units	–	108.422	98.999	102.229	83.087
Zum Ende der Berichtsperiode ausübzbare Share Units	–	108.422	–	–	–

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			
	2015–2018	2016–2019	2017–2020	2018–2021
Erwartete Restlaufzeit (in Jahren)	0,00	1,00	2,00	3,00
Aktienkurs zum Bewertungszeitpunkt (Euro)	11,20	11,20	11,20	11,20
Erwartete Volatilität	n/a	34,53%	28,72%	29,73%
Risikoloser Zinssatz	–0,73%	–0,73%	–0,66%	–0,56%
Dividendenrendite	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%

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

Der beizulegende Zeitwert wird über die Vertragslaufzeit erfolgswirksam unter Erfassung einer korrespondierenden Schuld verteilt. Zum 31. Dezember 2018 beträgt die Rückstellung für diese Performance-Pläne 2,5 Mio. Euro (Vj. 4,5 Mio. Euro). Der Periodenaufwand in Höhe von 0,3 Mio. Euro (Vj. 2,1 Mio. Euro) ist in der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung den jeweiligen Funktionsbereichen zugeordnet worden.

6.13 VERZINSLICHE DARLEHEN UND ANLEIHEN

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2017
	Verzinsliche Bankdarlehen	12.196	12.369	–	–	12.196
Wandelschuldverschreibung	98.653	97.990	–	–	98.653	97.990
Anleihe	–	–	–	75.000	–	75.000
Schuldscheindarlehen	200.000	200.000	–	–	200.000	200.000
Finanzierungskosten	–1.045	–1.138	–393	–498	–1.438	–1.636
Zinsverbindlichkeiten	3	–	771	4.268	774	4.268
Sonstige Darlehen	54.652	52.063	3.558	2.551	58.210	54.614
Gesamt	364.459	361.284	3.936	81.321	368.395	442.605

Am 26. April 2018 wurde die im Jahr 2012 aufgelegte Anleihe mit einem Nominalvolumen von 75,0 Mio. EUR fällig und mit Barmitteln abgelöst.

Ferner wurde am 2. Oktober 2018 mit einem erweiterten Bankenconsortium ein neuer Konsortialkredit geschlossen, der die bis dahin bestehende Finanzierung ersetzt hat und die Versorgung der Gruppe mit langfristigen Finanzmitteln zu günstigeren Zinskonditionen bis maximal Oktober 2025 gewährleistet. Die neu abgeschlossene Kreditvereinbarung beinhaltet eine

revolvierende Kreditlinie über 200 Mio. Euro, die in verschiedenen Währungen in Anspruch genommen werden kann. Im Bedarfsfall besteht eine Option, den Rahmen um zusätzliche 100 Mio. Euro auszuweiten. Durch die Refinanzierung hat sich der verfügbare Kreditrahmen auf 208 Mio. Euro (31. Dezember 2017: ca. 156 Mio. Euro) erhöht.

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:

TEUR	31.12.2018				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	Gesamtliquidität
Revolvierende Kreditlinie	5.216	200.000	–	–	194.784
Sonstige Kreditlinien	6.980	8.016	155.009	–	156.045
Gesamt	12.196	208.016	155.009	–	350.829

TEUR	31.12.2017				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	Gesamtliquidität
Facility A	5.380	120.000	–	–	114.620
Facility B	–	29.219	–	–	29.219
Sonstige Kreditlinien	6.989	7.053 ¹	278.775	58.306	337.145
Gesamt	12.369	156.272	278.775	58.306	480.984

¹ Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

Die Berechnung der Gesamtliquidität erfolgt unter Berücksichtigung der sonstigen kurzfristigen Geldanlagen. Die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen sind hochgradig liquide und sind ökonomisch betrachtet als Zahlungsmitteläquivalente anzusehen. Den Bilanzierungsregeln folgend werden diese allerdings getrennt vom Zahlungsmittelbestand ausgewiesen.

6.14 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 129.115 TEUR (Vj. 114.219) 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-Optionen für den Erwerb der ausstehenden Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda sowie der Anteile an V.Orlandi S.p.A. Diese betragen zum Stichtag 16.271 TEUR (Vj. 15.910).

6.16 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

TEUR	Kurzfristig		Langfristig	
	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2017
Verbindlichkeiten aus Gehältern und Sozialabgaben	12.677	12.235	–	–
Sonstige Steuern	5.801	4.795	–	–
Jubiläumsverpflichtungen	157	265	626	575
Verbindlichkeiten aus Factoring	4.811	1.396	–	–
Sonstiges	3.491	3.164	–	20
Gesamt	26.937	21.855	626	595

7 SONSTIGE ANGABEN

7.1 FINANZINSTRUMENTE UND FINANZRISIKOMANAGEMENT

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

31.12.2018							
	Bewertungs- kategorien nach IFRS 9	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IFRS 9		Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value	
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgs- neutral			Fair Value erfolgs- wirksam
TEUR							
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	155.009	155.009	–	–	155.009	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	138.875	138.875	–	–	138.875	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	135	–	–	135	135	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	2.679	2.679	–	–	2.679	
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	129.115	129.115	–	–	129.115	
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	FLAC	368.395	368.395	–	–	377.425	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	229	–	–	229	229	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLtPL	776	–	–	776	776	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	16.271	–	–	16.271	16.271	
Davon aggregiert nach Bewer- tungskategorien gemäß IFRS 9							
Zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	FAAC	296.563	296.563	–	–	296.563	
Zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	497.510	497.510	–	–	506.540	
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	FAHfT	135	–	–	135	135	
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	16.271	–	–	16.271	16.271	
Finanzielle Verbindlichkeit zum Fair Value mit GuV-Effekt	FLtPL	776	–	–	776	776	

TEUR

31.12.2017

	Bewertungs- kategorien nach IFRS 9	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IFRS 9				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgs- neutral	Fair Value erfolgs- wirksam			
Aktiva								
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	278.775	278.775	–	–	–	278.775	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	135.662	135.662	–	–	–	135.662	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte								
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	940	940	–	–	–	940	
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	FAAC	58.306	58.306				58.306	
Passiva								
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	114.219	114.219	–	–	–	114.219	
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	FLAC	442.605	442.605	–	–	–	487.118	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	55	–	–	–	55	55	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten								
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLtPL	15.910	–		15.910		15.910	
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	655	–	–	655	–	655	
Davon aggregiert nach Bewer- tungskategorien gemäß IFRS 9								
Zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	FAAC	473.683	473.683	–	–	–	473.683	
Zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	556.824	556.824	–	–	–	601.337	
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	FAHfT	–	–	–	–	–	–	
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	655	–	–	655	–	655	
Finanzielle Verbindlichkeit zum Fair Value mit GuV-Effekt	FLtPL	15.910			15.910		15.910	

Die folgende Tabelle zeigt eine Zuordnung der zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den drei Hierarchiestufen von beizulegenden Zeitwerten:

	31.12.2018			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Wandelschuldverschreibung	–	108.757	–	108.757
Schuldscheindarlehen	–	196.480	–	196.480
Verzinsliche Darlehen	–	72.188	–	72.188
Put-Option für die restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda.	–	–	7.366	7.366
Put-Option für die restlichen Anteile an der V.ORLANDI S.p.A.	–	–	8.905	8.905
Derivative finanzielle Vermögenswerte	–	135	–	135
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	776	–	776

	31.12.2017			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Anleihen	76.272	–	–	76.272
Wandelschuldverschreibung	–	138.925	–	138.925
Schuldscheindarlehen	–	199.748	–	199.748
Verzinsliche Darlehen	–	72.173	–	72.173
Put-Option für die restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda.	–	–	15.910	15.910
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	655	–	655

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

Die beizulegenden Zeitwerte von verzinslichen Darlehen sowie des Schuldscheindarlehen 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 Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden unter Bezugnahme auf laufzeitkongruente Zinssätze ermittelt. In der Bilanz zum 31. Dezember 2018 wurden ausschließlich Derivate in Höhe von –641 TEUR (Vj. –655) sowie die sonstige finanzielle Verbindlichkeit aus der Bewertung der Put-Optionen für die Erwerbe der restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda. und an der V.Orlandi S.p.A. in Höhe von 16.271 TEUR (Vj. 15.910) zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Der beizulegende Zeitwert der sonstigen Verbindlichkeit aus der Bewertung der Put-Optionen 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 Schuldscheindarlehen sowie der derivativen finanziellen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten erfolgte mit Ausnahme der Anleihen auf Basis von Faktoren, die sich direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachten

lassen. Diese Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ist daher der Stufe 2 der hierarchischen Einstufung nach IFRS 7 zuzuordnen. 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 Anleihen basiert auf Preisnotierungen zum Abschlussstichtag (Stufe 1). Die Stufen der Fair-Value-Hierarchie sind im Folgenden beschrieben:

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

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

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

Die Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

	31.12.2018					
	Aus der Folgebewertung					Netto- ergebnis
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Zum Fair Value	Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung	
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	180	–	–	–	–441	–261
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	–	–	–862	–	–	–862
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	–10.481	–	–	–485	–	–10.966
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	–	–	679	–	–	679
Gesamt	–10.301	–	–183	–485	–441	–11.410

	31.12.2017					
	Aus der Folgebewertung					Netto- ergebnis
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Zum Fair Value	Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung	
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	451	–	–	–	–1.706	–1.255
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	–	–	–828	–	–	–828
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	–14.490	–	–	–59	–	–14.549
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	–	–	376	–	–	376
Gesamt	–14.039	–	–452	–59	–1.706	–16.256

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

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

Liquiditätsrisiko

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

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

TEUR				
31.12.2018				
	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	368.395	3.936	272.099	92.360
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	229	191	38	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	129.115	129.115	–	–
Sonstige finanziellen Verbindlichkeiten				
Sonstige finanziellen Verbindlichkeiten	16.271	–	7.366	8.905
Derivate ohne Hedge-Beziehung	776	776	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	514.786	134.018	279.503	101.265

TEUR				
31.12.2017				
	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	442.605	81.321	268.888	92.396
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	55	32	23	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	114.219	114.219	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	15.910	–	15.910	–
Derivate ohne Hedge-Beziehung	655	655	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	573.444	196.227	284.821	92.396

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:

	31.12.2018								
	Cashflows 2019			Cashflows 2020			Cashflows 2021 – 2028		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Anleihen und Anleihen	-3.803	-1.418	-3.936	-3.246	-1.321	-140.500	-13.847	-563	-159.300
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-146	-	-191	-44	-	-38	-	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	-776	-	-	-	-	-	-	-	-

	31.12.2017								
	Cashflows 2018			Cashflows 2019			Cashflows 2020 – 2027		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	-4.806	-2.526	-77.551	-2.965	-2.526	-	-10.721	-8.452	-319.323
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-7	-	-32	-14	-	-23	-	-	-

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.

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderung der Finanzverbindlichkeiten:

TEUR							31.12.2018
	01.01.2018	Cashflows	Währungs- effekt	Aufzinsung	Wandlung	Unterneh- menszusam- menschlüsse	31.12.2018
Verz. Bankdarlehen	12.369	-280	107	-	-	-	12.196
Anleihe	75.000	-75.000	-	-	-	-	-
Wandelschuldanleihe	97.990	-	-	663	-	-	98.653
Schuldscheindarlehen	200.000	-	-	-	-	-	200.000
Sonstige Darlehen	54.615	-15.531	-336	-	-	19.462	58.210
Leasing	55	-23	-	-	-	197	229

TEUR							31.12.2017
	01.01.2017	Cashflows	Währungs- effekt	Aufzinsung	Wandlung	Unterneh- menszusam- menschlüsse	31.12.2017
Verz. Bankdarlehen	10.639	2.453	-723	-	-	-	12.369
Anleihe	75.000	-	-	-	-	-	75.000
Wandelschuldanleihe	97.743	-	-	647	-400	-	97.990
Schuldscheindarlehen	200.000	-	-	-	-	-	200.000
Sonstige Darlehen	56.457	-1.025	-817	-	-	-	54.615
Leasing	1.587	-1.477	-55	-	-	-	55

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. Der erwartete Kreditverlust wird zu jedem Abschlussstichtag automatisiert durch die Software „Smart Reserve“ von Euler Hermes Deutschland AG ermittelt. Die Wertberichtigungsquoten berücksichtigen neben der Bonität der Kunden auch Kriterien wie die geografische Region, die Über-

fälligkeit der Forderungen in Tagen sowie makroökonomische Faktoren.

Die Bewertung umfasst das wahrscheinlichkeitsgewichtete Ergebnis unter Berücksichtigung des Zinseffekts sowie angemessener und belastbarer Informationen über vergangene Ereignisse, aktuelle Gegebenheiten und künftig zu erwartende wirtschaftliche Rahmenbedingungen, die zum Abschlussstichtag verfügbar sind. Akkreditive und sonstige Formen der Kreditversicherung werden als Bestandteil der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrachtet und in die Berechnung des Wertberichtigungsbedarfs einbezogen.

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 2018 um 100 Basispunkte niedriger (höher) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um 295 TEUR (Vj. 419) 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. Um sich gegen einen Teil der verbleibenden Transaktionsrisiken abzusichern, verwendet der Konzern Devisenterminkontrakte. Die Devisenterminkontrakte werden nicht als Sicherungsinstrumente zur Absicherung von Cashflows designiert. Der Zeitraum, für den die Devisenterminkontrakte abgeschlossen werden, entspricht dem Zeitraum, in dem ein Fremdwährungsrisiko der zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle besteht, in der Regel bis zu zwölf Monaten. 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 Umrechnung der Intercompany-Darlehen zum Stichtagskurs können sich unrealisierte Kursgewinne bzw. Kursverluste ergeben. Zum Bilanzstichtag betragen die unrealisierten Kursverluste –4.548 TEUR (Vj.–13.069). Davon wurden –4.522 TEUR (Vj.–13.069) 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
2018	5 %	5.097	5.044
	–5 %	–5.097	–5.044
2017	5 %	3.760	4.223
	–5 %	–3.760	–4.223

7.2 ERGEBNIS JE AKTIE

		Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017
Periodenergebnis (Ergebnisanteil der Anteilseigner der Muttergesellschaft)	TEUR	48.151	42.887
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien	Tausend	45.394	45.361
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	1,06	0,95
Verwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,92	0,82

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 0,14 Euro (Vj. 0,13) je Aktie.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie leitet sich wie folgt auf das verwässerte Ergebnis je Aktie über:

TEUR	Potenziell verwässernde Finanzinstrumente insgesamt	Für die Berechnung herangezogene verwässernde Finanzinstrumente
	2018	2018
Periodenergebnis		
Zähler für unverwässertes Ergebnis je Aktie (Ergebnisanteil der Muttergesellschaft)	48.151	48.151
Erhöhung um die ergebniswirksamen Effekte aus der Wandelschuldverschreibung	1.191	1.191
Zähler für verwässertes Ergebnis	49.342	49.342
Anzahl der Aktien		
Nenner für unverwässertes Ergebnis je Aktie (gewichteter Durchschnitt der Anzahl in Aktien)	45.394	45.394
Wandelschuldverschreibung	8.348	8.348
Nenner für potenziell verwässertes Ergebnis je Aktie	53.742	
Davon für Verwässerung heranzuziehen (bereinigter gewichteter Durchschnitt)		53.742
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		1,06
Verwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,92

TEUR	Potenziell verwässernde Finanzinstrumente insgesamt	Für die Berechnung herangezogene verwässernde Finanzinstrumente
	2017	2017
Periodenergebnis		
Zähler für unverwässertes Ergebnis je Aktie (Ergebnisanteil der Muttergesellschaft)	42.887	42.887
Erhöhung um die ergebniswirksamen Effekte aus der Wandelschuldverschreibung	1.183	1.183
Zähler für verwässertes Ergebnis	44.070	44.070
Anzahl der Aktien		
Nenner für unverwässertes Ergebnis je Aktie (gewichteter Durchschnitt der Anzahl in Aktien)	45.361	45.361
Wandelschuldverschreibung	8.268	8.268
Nenner für potenziell verwässertes Ergebnis je Aktie	53.629	
Davon für Verwässerung heranzuziehen (bereinigter gewichteter Durchschnitt)		53.629
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,95
Verwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,82

Die Berechnung der in der Kalkulation des verwässerten Ergebnisses je Aktie einbezogenen potenziell verwässernd wirkenden Aktien ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

Wandelschuldverschreibung

	Nennwert (Euro)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
01.01.2018 – 25.04.2018	0,01	8.264.395	115	950.405.425
26.04.2018 – 31.12.2018	0,01	8.386.799	245	2.054.765.755
Gesamt			360	3.005.171.180
Durchschnitt		8.347.698		

	Nennwert (Euro)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
01.01.2017 – 27.04.2017	0,01	8.208.631	118	968.618.411
28.04.2017 – 28.12.2017	0,01	8.297.585	239	1.983.122.719
29.12.2017 – 31.12.2017	0,01	8.264.395	3	24.793.184
Gesamt			360	2.976.534.314
Durchschnitt		8.268.151		

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.

Die sonstigen nicht zahlungswirksamen Transaktionen beinhalten den Bewertungseffekt aus der Neubewertung der aus den Put-Optionen resultierenden Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag.

7.4 SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen

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-Leasingverhältnissen:

TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Innerhalb 1 Jahres	5.348	5.509
Zwischen 1 und 5 Jahren	10.467	7.477
Über 5 Jahre	4.401	2.313
Gesamt	20.215	15.299
Operating-Leasingzahlungen im Geschäftsjahr	9.161	8.670

Verpflichtungen aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen

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	31.12.2018		31.12.2017	
	Leasingzahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen	Leasingzahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen
Bis zu 1 Jahr	199	191	39	32
Länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	56	38	37	23
Gesamt	255	229	76	55

7.5 EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Rechtsstreitigkeiten

Im Berichtsjahr und am Bilanzstichtag bestanden keine wesentlichen Rechtsstreitigkeiten, die potenziell wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben könnten.

7.6 ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN 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 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.	Brasilien	57,5
SAF-HOLLAND South Africa (Pty) Ltd.	Südafrika	100,0
SAF (Xiamen) 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	100,0
OOO SAF-HOLLAND Russland	Russland	100,0
SAF-HOLLAND India Pvt. Ltd.	Indien	100,0
V.ORLANDI S.p.A.	Italien	70,0
V.Orlandi Australia PTY Ltd.	Australien	100,0
V. Orlandi Rus LLC	Russland	70,0
York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd.	Singapur	100,0
York Transport Equipment Pty. Ltd.	Australien	100,0
York Transport Equipment (India) Pvt. Ltd.	Indien	100,0
York Sales (Thailand) Co. Ltd.	Thailand	100,0
YTE Special Products Pte. Ltd.	Singapur	100,0
York Transport Equipment (Shanghai) Co Ltd.	China	100,0
Qingdao YTE Special Products Pte. Ltd.	China	100,0
YTE Transport Equipment (SA) (Pty) Ltd.	Südafrika	100,0
Rednet Pte. Ltd.	Singapur	100,0
PT York Engineering Ltd.	Indonesien	100,0
Axscend Group Ltd.	Großbritannien	69,99
Axscend Ltd.	Großbritannien	69,99
SAF-HOLLAND (Shanghai) Investment Co., Ltd.	China	100,0
SAF-Holland (Yangzhou) Vehicle Parts Co., Ltd.	China	100,0

Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	Firmensitz	% Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0
Castmetal FWI S.A.	Luxemburg	34,09

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
Dr. Matthias Heiden	Chief Financial Officer (CFO)
Steffen Schewerda	President Region Amerika
Alexander Geis	President Region EMEA
Guoxin Mao	President China

Board of Directors

Martina Merz	Vorsitzende des Board of Directors Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors
Dr. Martin Kleinschmitt	Board of Directors
Detlef Borghardt	Mitglied des Board of Directors
Jack Gisinger	Mitglied des Board of Directors
Anja Kleyboldt	Mitglied des Board of Directors
Carsten Reinhardt	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 2018 hielten Mitglieder des Management Boards direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 5 TEUR (Vj. 5) sowie Mitglieder des Board of Directors direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 0,1 TEUR (Vj. 0,1).

Ferner sind zum Bilanzstichtag für die an Mitglieder des Management Boards gewährten Wertsteigerungsrechte 1.865 TEUR (Vj. 3.019) zurückgestellt; davon wurden 2018 227 TEUR (Vj. 1.182) aufwandswirksam erfasst. Der als kurzfristig zu klassifizierende Rückstellungsanteil beträgt 931 TEUR (Vj. 1.125). 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 2.853 TEUR (Vj. 2.516). 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. 287) und wurde aufwandswirksam erfasst.

Für weiterführende Informationen bzgl. der Vergütung des Management Boards und des Board of Directors wird auf den Vergütungsbericht im Lagebericht verwiesen.

Transaktionen mit assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen:

TEUR	Erlöse aus Verkäufen an nahestehende Unternehmen		Käufe von nahe- stehenden Unternehmen	
	Q1 – Q4/2018	Q1 – Q4/2017	Q1 – Q4/2018	Q1 – Q4/2017
	Gemeinschaftsunternehmen	1.233	721	–
Assoziierte Unternehmen	–	–	35.214	29.211
Gesamt	1.233	721	35.214	29.211

TEUR

	Von nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge		Nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge	
	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2017
Gemeinschaftsunternehmen	167	426	–	1
Assoziierte Unternehmen	–	–	1.294	1.278
Gesamt	167	426	1.294	1.279

Offene Guthaben zum 31. Dezember 2018 sind ungesichert und werden nicht verzinst und termingerecht bezahlt. Garantien an oder von verbundenen Unternehmen bezüglich der Forderungen oder Verbindlichkeiten wurden nicht gewährt. Zum 31. Dezember 2018 sowie im Vorjahr hat der Konzern keine Abwertung auf Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen verzeichnet. In jeder Berichtsperiode erfolgt eine Bewertung, bei der die finanziellen Positionen der nahestehenden Unternehmen und der Markt, in dem diese Unternehmen operieren, untersucht werden.

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

	31.12.2018	31.12.2017
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	368.395	442.605
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	–	–58.306
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–155.009	–278.775
Netto-Finanzschulden	213.386	105.524
Auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	321.480	298.842
Eigenkapital und Netto-Finanzschulden	534.866	404.366

Über die am 2. Oktober 2018 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, Rückdeckungsverpflichtungen aus Garantien sowie Optionspreisverbindlichkeiten 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 2018 entstanden:

TEUR

	Q1 – Q4/2018	Q1 – Q4/2017
Abschlussprüfung	634	537
Steuerberatungsleistungen	6	3
Sonstige Leistungen	184	45
Gesamt	824	585

7.9 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Erwerb der Pressure Guard LLC

Am 9. Januar 2019 hat die SAF-HOLLAND Inc. 51 % der Anteile an dem amerikanischen Hersteller von Reifendruck-Managementsystemen PressureGuard LLC mit Sitz in Nashville, Tennessee, USA, erworben. Im Rahmen der Übernahme wurde den Vertragsparteien eine Call-/Put-Option für den Erwerb/Verkauf der restlichen 49 % der Anteile eingeräumt.

Die Call-Option ist im Zeitraum vom 1. Juli 2022 bis zum 1. Juli 2025 ausübbar. Der Ausübungszeitraum der Put-Option beginnt ein Jahr später am 1. Juli 2023 und endet ebenfalls am 1. Juli 2025. Die aus der Put-Option resultierende sonstige Verbindlichkeit wird entsprechend den Regelungen in IFRS 9 bilanziert. Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit hat SAF-HOLLAND Inc. die Kontrolle über PressureGuard LLC zum Erwerbszeitpunkt erlangt.

Die Erstkonsolidierung der PressureGuard LLC erfolgt gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode.

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

Eine vorläufige Kaufpreisallokation auf die erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden zum Erwerbszeitpunkt ist aufgrund der zeitlichen nahen Abfolge von Erwerb und Berichterstattung nicht möglich.

Erwerb des Geschäftsbetrieb der Oy Arne Stara AB

Mit Wirkung zum 1. Februar 2019 hat die SAF-HOLLAND GmbH den Geschäftsbetrieb der finnischen Stara-Gruppe von der bisherigen Eigentümerfamilie übernommen. Die Stara-Gruppe war bereits der Vertriebspartner der SAF-HOLLAND GmbH und fokussierte sich im Wesentlichen auf den Vertrieb von Achs- und Federungssystemen für Trailer in Finnland und Schweden.

Die Transaktion wurde in zwei Schritten vollzogen. Im ersten Schritt hat die SAF-HOLLAND GmbH sämtliche Anteile an der Stara Parts Oy mit Sitz in Finnland und der Trailax AB mit Sitz in Schweden von der finnischen Gesellschaft Oy Arne Stara AB übernommen. In einem zweiten Schritt hat die Stara Parts den Geschäftsbetrieb der Oy Arne Stara AB erworben.

Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit hat die SAF-HOLLAND GmbH die Kontrolle über die Stara Parts Oy und die Trailax AB zum Erwerbszeitpunkt erlangt.

Der vorläufige Gesamtkaufpreis betrug 12,5 Mio. Euro.

Eine vorläufige Kaufpreisallokation auf die erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden zum Erwerbszeitpunkt ist aufgrund der zeitlich nahen Abfolge von Erwerb und Berichterstattung nicht möglich.

Neue Segmentierung in der Unternehmenssteuerung

Zum 1. Januar 2019 wurde eine neue Segmentierung in der Unternehmenssteuerung und Berichterstattung eingeführt, um die in der Unternehmensstrategie definierten Ziele besser erreichen zu können. Die Region APAC/China wird zukünftig in die Regionen „APAC“ und „China“ aufgliedert. Ab dem 1. Januar 2019 erfolgt die Unternehmenssteuerung und Konzernberichterstattung nunmehr über die Segmente „EMEA“, „Amerika“, „APAC“ und „China“. Die vier Regionen decken dabei sowohl das Erstausrüstungs- als auch das Ersatzteilgeschäft ab.

Personelle Veränderung im Management Board

Zum 28. Februar schied Arne Jörn, bis dahin Chief Operating Officer (COO), aus dem Unternehmen aus. Als Nachfolger in dieser Position wurde Dr. André Philipp bestellt, der seine Tätigkeit zum 1. Januar 2019 aufnahm.

Ebenfalls mit Wirkung zum 1. Januar 2019 bündelte SAF-HOLLAND alle weltweiten Einkaufsaktivitäten und ernannte Alexander Geis zusätzlich zu seinen bisherigen Tätigkeiten zum Chief Procurement Officer (CPO) des Konzerns.

Mike Ginocchio, bislang Vice President der Region APAC/China, wurde zum President der Region APAC und zum Mitglied des Management Boards ernannt.

Ferner hat sich die SAF-HOLLAND S.A. mit Detlef Borghardt einvernehmlich auf eine Beendigung seiner Tätigkeit für die SAF-HOLLAND Gruppe zum 26. Februar 2019 verständigt. Detlef Borghardt wird seine Funktion als CEO mit sofortiger Wirkung an Alexander Geis übergeben, der bislang im Management Board für die Region EMEA und den globalen Einkauf verantwortlich ist.

Darüber hinaus sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Luxemburg, den 19. März 2019

Martina Merz

Vorsitzende des Board of Directors

Dr. Martin Kleinschmitt

Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors

JAHRESABSCHLUSS DER SAF-HOLLAND S.A.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER SAF-HOLLAND S.A.¹

TEUR	Q1–Q4/2018	Q1–Q4/2017
Erträge aus langfristigen finanziellen Vermögenswerten	25.817	27.578
Erträge aus kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	–	565
Sonstige Erträge	632	–
Gesamterträge	26.449	28.143
Sonstige externe Aufwendungen	–2.270	–1.921
Personalaufwendungen	–55	–44
Sonstige betriebliche Aufwendungen	–553	–557
Finanzaufwendungen	–2.651	–6.252
Sonstige Steuern	–4	–8
Ergebnis vor Steuern	20.916	19.361
Ertragsteuern	–	–
Periodenergebnis	20.916	19.361

¹ Bilanzierung nach Luxemburg GAAP.

BILANZ DER SAF-HOLLAND S.A.¹

TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Aktiva		
Langfristige Vermögenswerte	387.606	455.393
Anteile an verbundenen Unternehmen	313.238	313.238
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	74.364	142.151
Sonstige Vermögenswerte	3	4
Kurzfristige Vermögenswerte	21.856	32.114
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	21.000	31.355
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	523	175
Rechnungsabgrenzungsposten	333	584
Summe Aktiva	409.462	487.507
Passiva		
Eigenkapital	308.625	308.135
Gezeichnetes Kapital	454	454
Kapitalrücklage	276.855	276.855
Gesetzliche Rücklage	45	45
Andere Rücklagen	720	720
Gewinnvortrag	9.634	10.700
Periodenergebnis	20.916	19.361
Langfristige Schulden	99.800	99.800
Anleihen	99.800	99.800
Kurzfristige Schulden	1.037	79.572
Anleihen	305	78.903
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	403	452
Sonstige Verbindlichkeiten aus Steuern und Sozialabgaben	329	217
Summe Passiva	409.462	487.507

¹ Bilanzierung nach Luxemburg GAAP.

MANDATE DES BOARD OF DIRECTORS/ GROUP MANAGEMENT BOARD

Martina Merz

- Mitglied des Board of Directors (Vorsitzende), SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 24. April 2014, Mandatierung bis April 2019, Vorsitzende seit 27. April 2017)
- Mitglied des Aufsichtsrats, Deutsche Lufthansa AG, Köln, Deutschland
- Mitglied des Board of Directors, AB Volvo, Göteborg, Schweden
- Mitglied des Board of Directors, Imerys SA, Paris, Frankreich

Dr. Martin Kleinschmitt

- Stellvertretender Vorsitzender und Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 25. April 2013, Stellvertretender Vorsitzender seit 27. April 2017, Mandatierung bis April 2019)
- Vorsitzender des Aufsichtsrats, SAF-HOLLAND GmbH
- Interim Chief Financial Officer (CFO) SAF-HOLLAND GmbH (zwischen 1. Januar 2017 bis 28. Februar 2017)
- Mitglied des Management Boards, Noerr Consulting AG
- Mitglied des Executive Boards, Schaltbau Holding AG, München, Deutschland (seit August 2017)
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der G&H Bankensoftware AG, Berlin, Deutschland (seit März 2017)

Detlef Borghardt

- Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 1. Oktober 2011, bis 25. Februar 2019)
- Managing Director, SAF-HOLLAND GmbH, Chief Executive Officer (CEO), President Region APAC/China (bis 25. Februar 2019)
- Managing Director, debo invest GmbH

Jack Gisinger

- Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 27. April 2017, Mandatierung bis April 2020)

Anja Kleyboldt

- Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 26. April 2012, Mandatierung bis April 2019)
- Mitglied des Aufsichtsrats, SAF-HOLLAND GmbH
- Head of Projects, Arnold AG, Friedrichsdorf, Deutschland

Sam Martin

- Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 28. April 2011, bis 27. April 2017)
- Mitglied des Boards, Metal Flow Corporation, Holland, Michigan, USA

Carsten Reinhardt

- Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 27. April 2017, Mandatierung bis April 2020)
- Beiratsvorsitzender, Tegimus Holding GmbH, Mannheim, Germany (seit Dezember 2017)
- Mitglied des Boards, Grundfos Holding A/S, Bjerringbro, Dänemark (seit Oktober 2016)
- Mitglied des Boards, Rosti AB, Malmö, Schweden (seit November 2016)
- Mitglied des Board of Directors, Rosti Automotive plc., Leamington Spa, U.K. (seit Februar 2017)
- Mitglied des Beirats, WEZAG GmbH, Stadtallendorf, Deutschland (seit Oktober 2016)
- Operating Partner, Michigan Capital Advisors, Bloomfield Hills, Michigan, USA (seit Januar 2017)
- Mitglied des Strategic Advisory Boards, Braemar Energy Ventures, New York, NY, USA (seit August 2017)

Alexander Geis

- Managing Director, SAF-HOLLAND GmbH,
Chief Executive Officer (CEO) (seit 25. Februar 2019),
Chief Procurement Officer (CPO) (seit 1. Januar 2019),
President Region EMEA

Dr. Matthias Heiden

- Managing Director, Chief Financial Officer (CFO),
SAF-HOLLAND GmbH

Dr. André Philipp

- Managing Director, Chief Operating Officer (COO),
SAF-HOLLAND GmbH (ab 1. Januar 2019)

Steffen Schewerda

- Managing Director, SAF-HOLLAND GmbH,
President Region Americas

Guoxin Mao

- President Region China

Mike Ginocchio

- President Region APAC (seit 1. Januar 2019)

Arne Jörn

- Managing Director, Chief Operating Officer, SAF-HOLLAND
GmbH (seit Oktober 2016 bis 28. Februar 2018)

PRÜFUNGSVERMERK

An die Aktionäre der
SAF-Holland S.A.

BERICHT ÜBER DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES

Unser Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt der beigefügte Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den „International Financial Reporting Standards“ (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der SAF-Holland S.A. (die „Gesellschaft“) und ihrer Tochtergesellschaften (der „Konzern“) zum 31. Dezember 2018 sowie der Ertragslage und der Zahlungsflüsse für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr.

Wir bestätigen, dass unser Prüfungsurteil mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss oder dem entsprechenden Organ im Einklang steht.

Was wir geprüft haben

Der Konzernabschluss besteht aus:

- der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2018;
- der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr;
- der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr;
- der Konzern-Kapitalflussrechnung für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr; und
- dem Konzernanhang, einschließlich der Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir führten unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit der EU-Verordnung Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 über die Prüfungstätigkeit (Gesetz vom 23. Juli 2016) und nach den für Luxemburg von der „Commission de Surveillance du Secteur Financier“ (CSSF) angenommenen internationalen Prüfungsstandards (ISAs) durch. Unsere Verantwortung gemäß der EU-Verordnung Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und den für Luxemburg von der CSSF angenommenen ISAs wird im Abschnitt „Verantwortung des „Réviseur d'entreprises agréé“ für die Konzernabschlussprüfung“ weitergehend beschrieben.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Wir sind unabhängig von dem Konzern in Übereinstimmung mit dem für Luxemburg von der CSSF angenommenen „International Ethics Standards Board for Accountants' Code of Ethics for Professional Accountants“ (IESBA Code) sowie den beruflichen Verhaltensanforderungen, die wir im Rahmen der Konzernabschlussprüfung einzuhalten haben, und haben alle sonstigen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Verhaltensanforderungen erfüllt.

Wir erklären, nach bestem Wissen und Gewissen, dass wir keine Nichtprüfungseinstellungen, die gemäß Artikel 5 (1) der EU-Verordnung Nr. 537/2014 untersagt sind, erbracht haben.

Die von uns an den Konzern erbrachten Nichtprüfungseinstellungen im Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018 sind in Anmerkung 7.8 zum Konzernabschluss aufgeführt.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte (Key Audit Matters)

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßem Ermessen am bedeutsamsten in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit der Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung des Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt und wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Key Audit Matter**Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte**

In dem Konzernabschluss der Gesellschaft werden Geschäfts- oder Firmenwerte mit einem Betrag von insgesamt 84,5 Mio. Euro (8,6 % der Bilanzsumme bzw. 25,4 % des Eigenkapitals) unter dem Bilanzposten „Firmenwert“ ausgewiesen.

Die Angaben der Gesellschaft zum Bilanzposten „Firmenwert“ und Ausführungen zum Werthaltigkeitstest sind in Textziffer 6.1 im Abschnitt „Erläuterungen zur Konzernbilanz“ des Konzernanhangs enthalten.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden einmal jährlich oder anlassbezogen von dem Konzern einem Werthaltigkeitstest unterzogen, um einen möglichen Wertminderungsbedarf zu ermitteln. Der Werthaltigkeitstest erfolgt auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der jeweilige Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist.

Im Rahmen des Werthaltigkeitstests wird der Buchwert der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten inklusive des Geschäfts- oder Firmenwertes dem entsprechenden erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Die Ermittlung des erzielbaren Betrages erfolgt grundsätzlich anhand des Nutzungswertes.

Grundlage der Bewertung ist dabei regelmäßig der Barwert künftiger Zahlungsströme der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Die Barwerte werden mittels Discounted-Cashflow-Modellen ermittelt. Dabei bildet die verabschiedete Mittelfristplanung des Konzerns den Ausgangspunkt, die mit Annahmen über langfristige Wachstumsraten fortgeschrieben wird. Hierbei werden auch Erwartungen über die zukünftige Marktentwicklung und Annahmen über die Entwicklung makroökonomischer Einflussfaktoren berücksichtigt.

Die Diskontierung erfolgt mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Als Ergebnis des Werthaltigkeitstests wurde von den gesetzlichen Vertretern kein Wertminderungsbedarf festgestellt.

Das Ergebnis dieser Bewertung ist in hohem Maße von der Einschätzung der gesetzlichen Vertreter hinsichtlich der künftigen Zahlungsmittelzuflüsse der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, des verwendeten Diskontierungssatzes, der Wachstumsrate sowie weiteren Annahmen abhängig und dadurch mit einer erheblichen Unsicherheit behaftet. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der Komplexität der Bewertung war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

Wie wir den Key Audit Matter in unserer Prüfung adressiert haben

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter anderem das methodische Vorgehen des Konzerns zur Durchführung des Werthaltigkeitstests nachvollzogen. Nach Abgleich der bei der Berechnung verwendeten künftigen Zahlungsmittelzuflüsse mit der verabschiedeten Mittelfristplanung des Konzerns haben wir die Angemessenheit der Berechnung insbesondere durch Abstimmung mit allgemeinen und branchenspezifischen Markterwartungen beurteilt. Zudem haben wir auch die sachgerechte Berücksichtigung der Kosten von Konzernfunktionen beurteilt. Mit der Kenntnis, dass bereits relativ kleine Veränderungen des verwendeten Diskontierungszinssatzes wesentliche Auswirkungen auf die Höhe des auf diese Weise ermittelten Unternehmenswertes haben können, haben wir uns mit den bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungszinssatzes herangezogenen Parametern beschäftigt und das Berechnungsschema nachvollzogen.

Um den bestehenden Prognoseunsicherheiten und den Auswirkungen von Änderungen im Diskontierungszinssatz Rechnung zu tragen, haben wir die von dem Konzern erstellten Sensitivitätsanalysen nachvollzogen und eigene Sensitivitätsanalysen für alle Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten durchgeführt.

Wir haben die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben zur Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte der Gruppe im Anhang geprüft.

Key Audit Matter**Unternehmenserwerbe**

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2018 70% der Anteile an V. Orlandi S.p.A., Flero, Italien, und 69,9% der Anteile an der Xscend Group Ltd., Canterbury, U.K., erworben. Darüber hinaus wurden sämtliche Anteile an York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. mit Sitz in Singapur, Singapur, erworben.

Insgesamt betrug der Kaufpreis für die drei Unternehmenserwerbe 80,0 Mio. Euro.

Die erworbenen Vermögenswerte und Schulden wurden zu Zeitwerten am Tag des jeweiligen Erwerbs unter Berücksichtigung verschiedener Annahmen der gesetzlichen Vertreter angesetzt.

Unter Berücksichtigung des dem Konzern zuzurechnenden anteilig erworbenen Nettovermögens von 51,8 Mio. Euro ergibt sich aggregiert für die drei Unternehmenstransaktionen ein erworbener Geschäfts- oder Firmenwert von 28,2 Mio. Euro.

Das Ergebnis dieser Bewertung ist in hohem Maße von der Einschätzung der gesetzlichen Vertreter hinsichtlich der künftigen Zahlungsmittelzuflüsse der erworbenen Unternehmen, des verwendeten Diskontierungssatzes, der Wachstumsrate sowie weiteren Annahmen abhängig und dadurch mit einer erheblichen Unsicherheit behaftet.

Aufgrund der Komplexität der Bewertung der Unternehmenserwerbe und der betragsmäßig wesentlichen Auswirkung der Unternehmenserwerbe auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns waren diese im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

Wie wir den Key Audit Matter in unserer Prüfung adressiert haben

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir die bilanzielle Abbildung der Unternehmenserwerbe beurteilt. Hierzu haben wir zunächst die jeweiligen vertraglichen Vereinbarungen der Unternehmenserwerbe eingesehen und nachvollzogen.

Damit einhergehend haben wir die vom Konzern gezahlten Kaufpreise als Gegenleistung für die erhaltenen Anteile mit den uns vorgelegten Nachweisen über die geleisteten Zahlungen abgestimmt.

Für die genannten Unternehmenserwerbe hat der Konzern jeweils einen neutralen Gutachter mit der Neubewertung von Vermögenswerten und Schulden sowie der Ableitung des Geschäfts- oder Firmenwertes (Kaufpreisallokation) beauftragt. Wir haben diese Gutachten im Rahmen unserer Prüfung auf ihre Verwertbarkeit gewürdigt. Hierbei haben wir insbesondere die Relevanz und Vertretbarkeit der Feststellungen bzw. Schlussfolgerungen des Sachverständigen und deren Übereinstimmung mit Prüfungsnachweisen geprüft sowie die Relevanz und Vertretbarkeit der Annahmen und Methoden gewürdigt. Darüber hinaus haben wir uns ein Verständnis von der Relevanz, Vollständigkeit und Richtigkeit der Ausgangsdaten, die der Kaufpreisallokation zugrunde liegen, verschafft.

Wir haben die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben zu den drei Unternehmenserwerben im Anhang geprüft.

Sonstige Informationen

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die sonstigen Informationen. Die sonstigen Informationen beinhalten die folgenden von uns vor Datum dieses Prüfungsvermerks erlangten Informationen, welche im Konzern-Jahresbericht einschließlich des Konzern-Lageberichts und in 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 Abschlussprüfung 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.

Verantwortung des Verwaltungsrats und der für die Überwachung Verantwortlichen für den Konzernabschluss

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den IFRS (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.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses ist der Verwaltungsrat verantwortlich für die Beurteilung der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit und, sofern einschlägig, Angaben zu Sachverhalten zu machen, die im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit stehen, und die Annahme der Unternehmensfortführung als Rechnungslegungsgrundsatz zu nutzen, sofern nicht der Verwaltungsrat beabsichtigt, den Konzern zu liquidieren, die Geschäftstätigkeit einzustellen oder keine andere realistische Alternative mehr hat, als so zu handeln.

Die für die Überwachung Verantwortlichen sind zuständig für die Beaufsichtigung des Konzernabschlussherstellungsprozesses.

Verantwortung des „Réviseur d'entreprises agréé“ für die Konzernabschlussprüfung

Die Zielsetzung unserer Prüfung ist es, eine hinreichende Sicherheit zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen unzutreffenden Angaben, entweder aus Unrichtigkeiten oder aus Verstößen ist, und darüber einen Prüfungsvermerk, der unser Prüfungsurteil enthält, zu erteilen. Hinreichende Sicherheit entspricht einem hohen Grad an Sicherheit, ist aber keine Garantie dafür, dass eine Prüfung in Übereinstimmung mit der EU-Verordnung Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und nach den für Luxemburg von der CSSF angenommenen ISAs stets eine wesentliche unzutreffende Angabe, falls vorhanden, aufdeckt. Unzutreffende Angaben können entweder aus Unrichtigkeiten oder aus Verstößen resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise davon ausgegangen werden kann, dass diese individuell oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen könnten.

Im Rahmen einer Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit der EU-Verordnung Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und nach den für Luxemburg von der CSSF angenommenen ISAs üben wir unser pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus:

- identifizieren und beurteilen wir das Risiko von wesentlichen unzutreffenden Angaben im Konzernabschluss aus Unrichtigkeiten oder Verstößen, planen und führen Prüfungshandlungen durch als Antwort auf diese Risiken und erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und angemessen sind, um als Grundlage für das Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Angaben nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Angaben bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben;
- beurteilen wir die Angemessenheit der von dem Verwaltungsrat angewandten Bilanzierungsmethoden, der rechnungslegungsrelevanten Schätzungen und den entsprechenden Anhangsangaben;
- schlussfolgern wir über die Angemessenheit der Anwendung des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit durch den Verwaltungsrat so-

wie auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen könnten. Sollten wir schlussfolgern, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Prüfungsvermerk auf die dazugehörigen Anhangsangaben zum Konzernabschluss hinzuweisen oder, falls die Angaben unangemessen sind, das Prüfungsurteil zu modifizieren. Diese Schlussfolgerungen basieren auf der Grundlage der bis zum Datum des Prüfungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;

- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Anhangsangaben und beurteilen, ob dieser die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse sachgerecht darstellt;
- erlangen wir angemessene und ausreichende Prüfungsnachweise in Bezug auf die Finanzinformationen der Gesellschaften und der Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns, um ein Prüfungsurteil zum Konzernabschluss abgeben zu können. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unser Prüfungsurteil.

Wir kommunizieren mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Prüfungsumfang und Zeitraum sowie wesentliche Prüfungsfeststellungen einschließlich wesentlicher Schwächen im internen Kontrollsystem, die wir im Rahmen der Prüfung identifizieren.

Wir haben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung abgegeben, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben und mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte erörtert haben, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken können, und – sofern einschlägig – die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Von den Sachverhalten, die mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert wurden, bestimmen wir diejenigen Sachverhalte, die für die Prüfung des Konzernabschlusses des aktuellen Berichtszeitraums am bedeutsamsten waren, als besonders wichtige Prüfungssachverhalte. Wir beschreiben diese Sachverhalte in unserem Bericht, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

BERICHT ÜBER WEITERE GESETZLICHE UND AUFSICHTSRECHTLICHE VERPFLICHTUNGEN

Der Konzernlagebericht steht im Einklang mit dem Konzernabschluss und wurde in Übereinstimmung mit den geltenden rechtlichen Anforderungen erstellt.

Die Corporate-Governance-Erklärung, die im Konzernlagebericht enthalten ist, ist in der Verantwortung des Verwaltungsrats. Die nach Artikel 68ter Paragraph (1), Buchstabe c) und d) des geänderten Gesetzes vom 19. Dezember 2002 bezüglich des Handels- und Gesellschaftsregisters, der Buchführung und des Jahresabschlusses von Unternehmen erforderlichen Informationen stehen im Einklang mit dem Konzernabschluss und wurden in Übereinstimmung mit den geltenden rechtlichen Anforderungen erstellt.

Wir wurden als „Réviseur d’entreprises agréé“ von der ordentlichen Generalversammlung der Aktionäre am 26. April 2018 bestellt und die ununterbrochene Mandatsdauer, einschließlich vorheriger Verlängerungen und Wiederbestellungen, beträgt drei Jahre.

Sonstiges

Die Corporate-Governance-Erklärung beinhaltet, falls anwendbar, die aufgrund des Artikels 68ter Paragraph (1) Buchstabe a), b), e), f) und g) des geänderten Gesetzes vom 19. Dezember 2002 bezüglich des Handels- und Gesellschaftsregisters der Buchführung und des Jahresabschlusses von Unternehmen erforderlichen Informationen.

PricewaterhouseCoopers, Société coopérative
Luxemburg, 19. März 2019
Vertreten durch

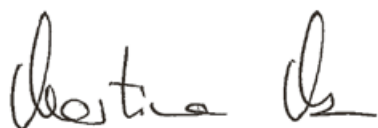


Patrick Schon

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, 19. März 2019
SAF-HOLLAND S.A.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Martina Merz', written in a cursive style.

Martina Merz
Vorsitzende des Board of Directors

WEITERE INFORMATIONEN

160	—	Erläuterung Finanzkennzahlen und Alternative Performance Measures
163	—	Abkürzungsverzeichnis
166	—	Finanzkalender und Kontakt
167	—	Impressum

ERLÄUTERUNG FINANZKENNZAHLEN UND ALTERNATIVE PERFORMANCE MEASURES

- A**
- **Ausschüttungsquote**
Anteil der Dividendensumme (Ausschüttungssumme) am Periodenergebnis bzw. am auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfallenden Periodenergebnis.
- B**
- **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 Transaktionskosten bereinigt.
 - **Bereinigte EBIT-Marge**
Bereinigtes EBIT/Umsatz x 100.
 - **Bereinigtes EBITDA**
Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen wird um Sondereffekte wie Restrukturierungs- und Transaktionskosten bereinigt.
 - **Bereinigtes Ergebnis je Aktie**
Ergebnis je Aktie, bereinigt um Abschreibungen aus Kaufpreisallokation, Wertminderung des Firmenwerts und immaterieller Vermögensgegenstände, Wertaufholungen immaterieller Vermögenswerte sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten.
 - **Bruttomarge**
Bruttoergebnis vom Umsatz/Umsatzerlöse x 100.
- C**
- **Cash Conversion Rate**
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen/bereinigtes EBIT x 100
- D**
- **Dividendenrendite**
Dividende/Aktienkurs x 100
 - **DSO**
Days Sales Outstanding ~ Forderungsreichweite
- 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**
Verhältnis von Eigenkapital zum Gesamtkapital (= Bilanzsumme)
- F**
- **F&E-Quote**
F&E-Kosten zzgl. Aktivierter Entwicklungskosten/Umsatzerlöse x 100
 - **Forderungsreichweite**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen/Umsatz pro Tag (Umsatz im Quartal/90 Tage).
 - **FAAC (Financial assets at amortized cost)**
Finanzielle Vermögenswerte bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten.
 - **Free Cashflow**
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.
 - **FLAC (Financial liabilities at amortized costs)**
Finanzverbindlichkeit bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten
 - **FLtPL (Financial liabilities at fair value through profit and loss)**
Finanzverbindlichkeit bewertet zu Fair Value mit GuV-Effekt
 - **FLHfT (Financial liabilities held for trading)**
Finanzverbindlichkeit zu Handelszwecken gehalten

G— **Gesamtliquidität**

Summe der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen sowie dem vereinbarten Kreditrahmen.

I— **Investitionsvolumen**

Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

— **Investitionsquote**

Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte/Umsatz x 100.

L— **LaR (Loans and receivables)**

Kredite und Forderungen

— **Liquidität**

Summe der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, sonstige kurzfristigen Geldanlagen und frei verfügbaren Kreditlinien

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 zins-tragender 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.

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 Transaktionskosten)/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.

— **ROCE (Return on Capital Employed)**

Betriebliches Ergebnis und Finanzerträge im Verhältnis zum durchschnittlichen Capital Employed.

— **ROI (Return on Investment)**

Rendite aus einer Investition.

S

— **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.

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).

— **Verschuldungsgrad**

Nettoverschuldung/EBITDA.

W

— **WACC (Weighted Average Cost of Capital)**

Gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten.

— **Währungsbereinigtes Umsatzwachstum**

Beim währungsbereinigten Umsatz werden die Währungskurseffekte auf den Umsatz bereinigt; er gibt damit an, wie hoch der Umsatz gewesen wäre, wenn die Währungskurse gegenüber dem Vorjahr unverändert geblieben wären.

— **Währungskurseffekte**

Effekt auf den Umsatz, der aus einem im Vergleich zum Vorjahr veränderten Umrechnungskurs einer Fremdwährung gegenüber der Berichtswährung Euro resultiert.

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

A

ACEA	— European Automobile Manufacturers Association
APAC	— Asia Pacific, umfasst die Regionen in Asien, Australien und Ozeanien, die im Westpazifik oder in der Nähe davon liegen.
APM	— Alternative Performance Measures
ASEAN	— Association of Southeast Asian Nations
AG	— Aktiengesellschaft oder Arbeitsgemeinschaft
AR	— Arkansas, USA

B

BIP	— Bruttoinlandsprodukt
BRIC	— Brasilien, Russland, Indien und China
B.S.	— Bachelor of Science (akademischer Grad)
bspw.	— beispielsweise
bzgl.	— bezüglich
bzw.	— beziehungsweise

C

CAD	— Oft eingesetztes IT-System im Konstruktionswesen
CEO	— Chief Executive Officer (Vorstandsvorsitzender)
CFO	— Chief Financial Officer (Finanzvorstand)
COO	— Chief Operating Officer (Vorstand operatives Geschäft)
CSR	— Corporate Social Responsibility

D

DAX	— Deutscher Aktienindex
d.h.	— das heißt
DIN	— Deutsches Institut für Normung
DRS	— Deutsche Rechnungslegungsstandards

E

EDV	— Elektronische Datenverarbeitung
ELD	— Electronic Logging Device
EMEA/I	— Umfasst die Regionen Europa, Mittlerer Osten, Afrika und Indien.
EU	— Europäische Union
EURIBOR	— European Interbank Offered Rate

F

F&E	— Forschung und Entwicklung
----------------	-----------------------------

H

HGB	— Handelsgesetzbuch
------------	---------------------

I

IAS	— International Accounting Standards
IASB	— International Accounting Standards Board
IFRIC	— International Financial Reporting Interpretations Committee
IFRS	— International Financial Reporting Standards
IfW	— Institut für Weltwirtschaft
IR	— Investor Relations
ISIN	— International Securities Identification Number
ISO	— International Organization for Standardization
IT	— Informationstechnologie
IWF	— Internationaler Währungsfonds

L

LIBOR	— London Interbank Offered Rate
Lkw	— Lastkraftwagen

M

MAR	— Marktmissbrauchsverordnung
MBA	— Master of Business Administration (akademischer Grad)
MDAX	— Mid-Cap-DAX
Mercosur	— Gemeinsamer Markt Südamerikas (Mitgliedstaaten: Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und Venezuela)
MI	— Michigan, USA
Mio.	— Million(en)
MO	— Missouri, USA
M.S.	— Master of Science (akademischer Grad)

N

n. a.	— nicht anwendbar
--------------	-------------------

O

OEM	— Original Equipment Manufacturer (Originalausrüstungshersteller)
OES	— Original Equipment Service (Ersatzteilehandel)
OH	— Ohio, USA

P

PPA	— Purchase Price Allocation (Kaufpreisallokation)
p.a.	— per annum

S

SDAX	— Small-Cap-DAX
STAN-Länder	— Afghanistan, Kasachstan, Kirgisistan, Pakistan, Tadschikistan, Turkmenistan und Usbekistan

T

TEUR	— Tausend Euro
TX	— Texas, USA

U

u.a.	— unter anderem
US	— United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
USA	— United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
USD	— US-Dollar

V

VAE	— Vereinigte Arabische Emirate
VDA	— Verband der Automobilindustrie
Vj.	— Vorjahr

W

WKN	— Wertpapierkennnummer
WpHG	— Wertpapierhandelsgesetz

Z

z. B.	— zum Beispiel
--------------	----------------

FINANZKALENDER UND KONTAKT

FINANZKALENDER

25. April 2019

Hauptversammlung 2019

09. Mai 2019

Bericht zum 1. Quartal 2019

08. August 2019

Bericht zum 1. Halbjahr 2019

07. November 2019

Bericht zum 3. Quartal 2019

KONTAKT

SAF-HOLLAND Group
Hauptstraße 26
63856 Bessenbach
Deutschland

www.safholland.com

Michael Schickling

michael.schickling@safholland.de

Telefon: +49 (0) 6095 301 617

Fax: +49 (0) 6095 301-102

Alexander Pöschl

alexander.poeschl@safholland.de

Telefon: +49 (0) 6095 301-117

Fax: +49 (0) 6095 301-102

Klaus Breitenbach

klaus.breitenbach@safholland.de

Telefon: +49 (0) 6095 301-565

Fax: +49 (0) 6095 301-102

IMPRESSUM

Verantwortlich:

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

Redaktionsschluss: 21. März 2019**Veröffentlichungstermin:** 22. März 2019**Redaktion:** Michael Schickling, SAF-HOLLAND Group,
Alexander Pöschl, SAF-HOLLAND Group, Klaus Breitenbach,
SAF-HOLLAND Group, Bessenbach**Gestaltung und Realisation:** 3st kommunikation GmbH**Fotografie:** Matthias Haslauer, Hamburg**Druck:** Braun & Sohn Druckerei GmbH & Co. KG

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.

