

2019

Geschäftsbericht

SAF-HOLLAND

Kennzahlen

ERTRAGSLAGE

TEUR	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Umsatzerlöse	1.284.155	1.300.555
Bruttoergebnis	201.741	199.263
Bruttomarge in %	15,7	15,3
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	35.199	77.970
EBIT-Marge in %	2,7	6,0
Bereinigtes EBIT	79.816	89.578
Bereinigte EBIT-Marge in %	6,2	6,9
Periodenergebnis	10.297	48.115
Bereinigtes Periodenergebnis	49.756	55.507
Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in EUR	1,10	1,22
Verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in EUR	0,95	1,05
Dividende je Aktie in EUR	0,00 ¹	0,45

VERMÖGENSLAGE

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Bilanzsumme	979.244	977.416
Eigenkapital	318.007	318.072 ²
Eigenkapitalquote in %	32,5	32,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	131.166	155.009
Nettoverschuldung	251.667	213.615
Net Working Capital	164.381	172.468
Net Working Capital in % vom Umsatz	14,9	13,5

FINANZLAGE

TEUR	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragssteuerzahlungen	109.108	66.519
Cash Conversion Rate in %	136,7	74,2
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	90.546	40.780
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-59.692	-39.586
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-52.981	-40.786
Operativer Free Cashflow	37.565	-6

MITARBEITER

	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Mitarbeiter zum 31. Dezember	3.924	4.470
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	4.218	4.293
Umsatz je Mitarbeiter in TEUR	304,4	302,9

RENDITE

in %	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Return on Capital Employed (ROCE) ³	5,5	9,9 ²

¹ Vorschlag.

² Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. ☺ Abschnitt 2.4.2 im Konzernanhang).

³ ROCE = EBIT / (Bilanzsumme - kurzfristige Verbindlichkeiten).



15



20



24




INHALT

3	Das Management stellt sich vor	29	An unsere Aktionäre
4	Im Interview mit Alexander Geis & Dr. Matthias Heiden	44	Zusammengefasster Lagebericht
11	Operational Excellence	103	Konzernabschluss
12	Im Interview mit Dr. André Philipp	192	Weitere Informationen
15	Die Region EMEA		
20	Die Region Amerika		
24	Die Region APAC_I/China		



ÜBER DIESEN BERICHT

Bei diesem Bericht handelt es sich um ein interaktives PDF, was Ihnen viele Vorteile bietet. Mithilfe von den unten aufgeführten Elementen können Sie schnell und einfach durch den Bericht navigieren.

Navigation im Bericht per Mausclick

-  Zum Gesamtinhaltsverzeichnis
-  Im Dokument suchen
-  Zurück zur letzten Seite

Weiterführende Informationen

-  Seitenverweis
-  Verweis auf Online-Content

Kurzporträt

Die SAF-HOLLAND Group ist der größte unabhängige börsennotierte Nutzfahrzeugzulieferer in Europa und beliefert schwerpunktmäßig die Trailer-Märkte. Das Unternehmen zählt mit rund 1.280 Mio. Euro Umsatz im Jahr 2019 zu den international führenden Herstellern von fahrwerksbezogenen Baugruppen und Komponenten vor allem für Trailer, aber auch für Lkw, Busse und Campingfahrzeuge. Die Produktpalette umfasst neben Achs- und Federungssystemen unter anderem Sattelkupplungen, Kupplungssysteme, Königszapfen und Stützwinden, die unter den Marken SAF, Holland, Neway, KLL, V.Orlandi und York vertrieben werden. SAF-HOLLAND ist international breit aufgestellt und in fast allen Märkten weltweit präsent. Rund 4.000 engagierte Mitarbeiter weltweit arbeiten schon heute an der Zukunft der Transportindustrie.

Das Management stellt sich vor

GROUP MANAGEMENT BOARD

ALEXANDER GEIS

Chief Executive Officer (CEO)

Seit 26. Februar 2019 CEO von SAF-HOLLAND. Seit 1995 bei SAF-HOLLAND, u. a. im Vertrieb und später verantwortlich für das Aftermarket-Geschäft. Von 2016 bis 2019 Präsident EMEA und von 2018 bis 2019 zusätzlich Chief Procurement Officer (CPO). MBA-Abschluss der University of Maryland sowie Dipl.-Kaufmann.



DR. MATTHIAS HEIDEN

Chief Financial Officer (CFO)

Seit 1. März 2017 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 ausgebildeter Bankkaufmann.



DR. ANDRÉ PHILIPP

Chief Operating Officer (COO)

Seit 1. Januar 2019 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.



Das Executive Committee setzt sich aus den Mitgliedern des Group Management Boards und den folgenden Presidents zusammen:

CHRISTOPH GÜNTER

President EMEA

Seit 1. Oktober 2019 President EMEA bei SAF-HOLLAND. Zuvor leitende Funktionen, u. a. als Vice President Sales & Marketing Trailer and Specialist OE EMEA des Knorr-Bremse-Konzerns. Abschluss als Wirtschaftsingenieur des heutigen Karlsruher Instituts für Technologie (KIT).



KENT JONES

President Amerika

Seit 9. September 2019 President Amerika bei SAF-HOLLAND. Zuvor leitende Funktionen bei General Motors, Remy International und ZF Group. MBA-Abschluss der Purdue University sowie Diplom-Ingenieur.



MIKE GINOCCHIO

President APAC_I/China

Seit 1. Januar 2020 President APAC_I/China. Seit 1995 bei SAF-HOLLAND in mehreren Führungsfunktionen tätig. Bachelor of Science in Mechanical Engineering, Marquette University, Milwaukee, Juris Doctor (Doktor der Rechtswissenschaften), Chicago Kent College of Law, Chicago.



Im Gespräch mit
**ALEXANDER
GEIS &
DR. MATTHIAS
HEIDEN**



**»WIR HABEN 2019 WICHTIGE
GRUNDLAGEN FÜR DEN ZUKÜNFTIGEN
UNTERNEHMENSERFOLG GELEGT.«**

Herr Geis, Sie sind seit Ende Februar 2019 CEO der SAF-HOLLAND Group. Wie lautet Ihr Resümee zum Geschäftsjahr 2019?

Geis: 2019 war ein sehr anspruchsvolles und herausforderndes Jahr mit Höhen und Tiefen. Mein persönliches Highlight war natürlich die Ernennung zum CEO der SAF-HOLLAND. Für mich ist es eine große Ehre, die weitere Unternehmensentwicklung der SAF-HOLLAND, für die ich seit mehr als 25 Jahren tätig bin, in dieser Position aktiv mitgestalten zu können.

In China sind wir nach dem Abschluss der Standortkonsolidierung und der Eröffnung des neuen Standortes Yangzhou nunmehr produktionsseitig optimal aufgestellt und agieren nah an unseren Kunden. Damit haben wir ideale Voraussetzungen geschaffen, um die Wachstumspotenziale des chinesischen Marktes für Nutzfahrzeugkomponenten erfolgreich erschließen zu können. In Nordamerika konnten wir unseren Marktanteil im Bereich Sattelkupplungen stabil bei über 50 Prozent halten. Sehr erfreulich entwickelte sich dort das Geschäft mit Achssystemen mit integrierter Scheibenbremstechnologie. Um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden, werden am Standort Warrenton zusätzliche Kapazitäten geschaffen. Erwähnenswert ist auch noch, dass wir sowohl in Aschaffenburg als auch in Phoenix/Arizona neue Zentralläger für unser margenstarkes Ersatzteilgeschäft eröffnet haben.

Das Programm FORWARD in den USA zeigt erste positive Ergebnisse. Mit diesem Programm, welches auf drei Jahre angelegt ist, haben wir uns einiges vorgenommen. Dazu zählt insbesondere, die noch vorhandenen Ineffizienzen in unseren US-Werken zu beseitigen. Dies erfolgt im Rahmen unserer globalen SAF-HOLLAND Operational Excellence RoadMap, die vom Team um unseren COO Dr. André Philipp im ersten Halbjahr 2020 ausgerollt werden wird.



Nicht zufrieden bin ich natürlich damit, dass wir trotz größter Anstrengungen unsere Jahresprognosen für Konzernumsatz und EBIT-Marge Ende September korrigieren mussten. Zuversichtlich für die Zukunft stimmt mich ein tolles Team, das mich dabei unterstützt, das volle Potenzial unserer Organisation zu entfalten und unseren eingeschlagenen Weg fortzusetzen.

Herr Dr. Heiden, und wie sieht die Bilanz für 2019 aus Sicht des CFO aus?

Dr. Heiden: In einer sich zunehmend abschwächenden Branchenkonjunktur – man sollte besser von einer Normalisierung der Nachfragesituation nach den Spitzenwerten des Vorjahres sprechen – in unseren wichtigsten Absatzmärkten und unter damit

verbundenem Margendruck haben wir 2019 wichtige Grundlagen für den zukünftigen Unternehmenserfolg der SAF-HOLLAND gelegt und uns – wie am Jahresanfang kommuniziert – auf drei Kernthemen (Programm FORWARD, Neustart China und Net Working Capital Management) fokussiert.

Als Co-Verantwortlicher für das Thema Working Capital Management kann ich sagen, dass wir mit den eingeleiteten Maßnahmen im abgelaufenen Geschäftsjahr wieder einen signifikant positiven Free Cashflow erzielt haben. Können wir uns nun zufrieden zurücklehnen? Keinesfalls. Ich sehe bei diesem Punkt noch erhebliches Verbesserungspotenzial, insbesondere mit Blick auf das Management von Warenbeständen und Materialflüssen.

Vergleichsweise zufrieden bin ich mit der Entwicklung unserer Profitabilität in der Region Amerika, wobei ich an dieser Stelle einmal unsere brasilianische Tochtergesellschaft KLL hervorheben möchte. Die dortige kontinuierliche Marktbearbeitung und Kundennähe macht sich nunmehr bezahlt. Dies gilt auch für die Integration in den Konzernverbund. Zudem haben wir die Integration unserer Akquisitionen erfolgreich vorangetrieben. Erste positive Ergebnisse sind sichtbar, speziell bei unserer indischen Tochtergesellschaft York, die in Indien weitere Marktanteile hinzugewonnen hat und damit ihre führende Position ausbauen konnte, und dies trotz extrem schwieriger Rahmenbedingungen. Mit Blick auf China kann ich Herrn Geis nur zustimmen.

»WIR SEHEN DIE RECHTSFORM DER SE ALS BESONDERS GEEIGNET AN, UM UNSERE INTERNATIONALE AUSRICHTUNG ZU UNTERSTREICHEN.«

Dr. Matthias Heiden
CFO

Herr Geis, im Group Management Board gab es 2019 mehrere Ab- und Zugänge. Zudem haben Sie mit dem Executive Committee ein neues Gremium geschaffen. Wie läuft die Zusammenarbeit in der Unternehmensleitung?

Geis: In der Tat gab es im Group Management Board neben dem Wechsel an der Unternehmensspitze bezogen auf die Region China und die Region Amerika personelle Veränderungen. Heute ist die Unternehmensleitung wie in der zukünftigen SAF-HOLLAND SE mit Sitz in Bessenbach aufgestellt: Der Vorstand wird aus den sogenannten C-Level-Funktionen bestehen: CEO (Vorstandsvorsitzender), CFO (Finanzvorstand) und COO (Vorstand Operations). Daneben haben wir das sogenannte Executive Committee gegründet. Neben den Mitgliedern des Vorstands gehören diesem Gremium die verantwortlichen Presidents der Regionen EMEA, Amerika und APAC_I/China an. Die Zuständigkeiten jedes Einzelnen in diesem Gremium sind nunmehr klar geregelt. In dem Maße, in dem wir uns auch persönlich besser kennengelernt haben, läuft die Zusammenarbeit immer besser. Als Team ziehen wir bereits seit dem ersten Tag an einem Strang.

Herr Geis, im November 2019 wurde das neue Werk im chinesischen Yangzhou eröffnet. Welche Erwartungen verknüpfen Sie mit diesem Neustart in China?

Geis: Nach dem Abschluss der Standortkonsolidierung und der Eröffnung des neuen Standortes Yangzhou besteht die Hauptaufgabe nunmehr darin, den Standort mit neuen Aufträgen zu füllen.



Gleichzeitig müssen wir unsere strategischen Kundenbeziehungen ausbauen. Daneben erwarte ich, dass sich die operativen Verluste im Geschäftsjahr 2020 deutlich reduzieren werden.

Herr Geis, in Yangzhou haben Sie erstmals das Konzept der „Smart Factory“ umgesetzt. Was verbirgt sich konkret hinter diesem Schlagwort?

Geis: Hinter dem Begriff „Yangzhou Smart Factory“ verbirgt sich eine „State-of-the-Art“-Produktion, welche fast komplett digital vernetzt ist. Zum Beispiel wird unsere automatische Roboterschweißlinie für Achsen über SAP angesteuert.

Zudem haben wir eine hohe einstellige Millionensumme in eine Lackieranlage investiert, welche automatisch erkennt, um welche Teilenummer und welchen Kundenauftrag es sich handelt und selbständig das Lackierprogramm danach auswählt. In dieser Lackieranlage werden alle Teile zunächst KTL-beschichtet, um den grundsätzlichen Korrosionsschutz zu gewährleisten. Um den Farbwunsch des Kunden zu erfüllen, fahren wir gleichzeitig noch die Varianten des Pulverbeschichtens und die SAF-HOLLAND-patentiertere Version „Black Armour“ – alles vollautomatisch.

Die Achsenmontagelinie folgt dem gleichen Steuerungsprinzip wie die zuvor erwähnte Schweißlinie und wird durchgängig mit Daten aus SAP versorgt, sodass keinerlei Papierdokumente in der Linie erforderlich sind und alle anfallenden Daten direkt in unserem SAP-System aufgezeichnet werden.

In Yangzhou, unserem jüngsten Werk der Gruppe, haben wir den aktuellsten Stand der Technik erfolversprechend umgesetzt. Damit sind wir nicht nur sehr wettbewerbsfähig, sondern garantieren auch eine Qualität, die höchsten Standards entspricht.

Herr Geis, in den USA läuft seit März 2019 das Programm FORWARD zur Hebung von Optimierungspotenzialen. Auch wenn das Programm auf drei Jahre ausgelegt ist – können Sie schon ein erstes Zwischenfazit ziehen? Und welche Erwartungen haben Sie für 2020/2021?

Geis: Ich bin mit den seit dem Start im März 2019 erzielten Ergebnissen des Programms FORWARD zufrieden. Wir haben dadurch insgesamt einen zweistelligen Millionenbetrag an EBIT-Verbesserungen realisieren können. Dazu haben im Wesentlichen die verbesserten Abläufe und Prozesse in unseren Werken, die vertragsgemäße Weitergabe der letztjährigen Stahlpreiserhöhungen, niedrigere Einkaufspreise für Stahl und andere Materialien sowie ein deutlich profitableres Aftermarket-Geschäft beigetragen.

Im Jahr 2020 wird der Fokus auf dem Thema „Operational Excellence“ liegen. Mein Kollege Dr. André Philipp – unser Chief Operating Officer – wird das US-Team dabei mit seinem Know-how vor Ort tatkräftig unterstützen. Die erfolgreiche Umsetzung der entsprechenden Maßnahmen wird eine wesentliche Voraussetzung für eine nachhaltige Verbesserung der Profitabilität unseres Amerika-Geschäfts sein.

Herr Dr. Heiden, nach der Prognosenanpassung Ende September haben Sie ein umfassendes Programm zur Senkung der Vertriebs- und Verwaltungskosten angekündigt. Was bedeutet das konkret, und was heißt das vor allem für die Mitarbeiter?

Dr. Heiden: Grundsätzlich sehen wir uns sämtliche Kostenarten an, die unter die allgemeinen Verwaltungs- und Vertriebskosten fallen. Im Bereich der allgemeinen Verwaltungskosten sind dies insbesondere Personalaufwendungen sowie Werbe- und Verkaufsförderungskosten. Bei den Vertriebskosten geht es in erster Linie um Personalaufwendungen, Reisekosten, Büro- und Betriebsbedarf sowie Rechts- und Beratungskosten. Das mit Abstand größte Kostensenkungspotenzial besteht dabei bei den Personalaufwendungen. Dass ein rückläufiger Umsatz – wie wir ihn für das Geschäftsjahr 2020 erwarten – auch Auswirkungen auf die Beschäftigtenzahl in den beiden Bereichen haben wird, liegt auf der Hand. Ansonsten haben wir das Monitoring der Sachkosten deutlich intensiviert und achten vermehrt auf die Kostendisziplin der Kostenstellenverantwortlichen. Neben Kostensenkungsmaßnahmen achten wir immer auch auf Potenziale, die sich aus Prozessverbesserungen und der Digitalisierung ergeben.

**»ES GILT, UNSERE
PRODUKT- UND
MARKTSEITIGEN
STÄRKEN AUS-
ZUBAUEN UND AN
UNSEREN SCHWÄCHEN
KONSEQUENT ZU
ARBEITEN.«**

Alexander Geis
CEO

Herr Geis, vertriebsseitig konnten Sie 2019 mehrfach die Korken knallen lassen: Mit Schwarzmüller und Kögel haben zwei wichtige Kunden Großaufträge bei Ihnen platziert. Welche Bedeutung haben diese Aufträge für die SAF-HOLLAND?

Geis: Beide Aufträge sind zunächst einmal der Ausdruck einer langjährig erfolgreichen und vertrauensvollen Zusammenarbeit. Unsere Trailerachsen zeichnen sich in hohem Maße durch ihre Haltbarkeit, Wartungsfreundlichkeit, niedrige Betriebskosten und die konsequente Leichtbauweise aus. Daneben bietet die SAF-HOLLAND ein sehr breites Service-Netzwerk an.

Der Mehrjahresvertrag mit der Kögel Trailer GmbH war nebenbei der größte Einzelauftrag in der Unternehmensgeschichte der SAF-HOLLAND. Er umfasst die Lieferung von Trailerachsen und Stützwinden und hat einen Auftragswert im niedrigen dreistelligen Millionenbereich. Darauf sind wir sehr stolz. Und sie helfen uns, eine zufriedenstellende Auslastung unseres Werkes in Bessenbach zu gewährleisten.

Herr Dr. Heiden, Anfang Dezember haben Sie angekündigt, zwölf Jahre nach dem Börsengang einen Rechtsformwechsel vorzunehmen und den Firmensitz von Luxemburg nach Deutschland zu verlegen. Was waren die Beweggründe, und welche positiven Effekte versprechen Sie sich davon?

Dr. Heiden: Das Thema Rechtsformwechsel und Sitzverlegung treibt mich schon seit meinem Eintritt in die SAF-HOLLAND im März 2017 um. Die Rechtsform der luxemburgischen S. A. und der Firmensitz in Luxemburg stammen noch aus der Zeit, als die SAF-HOLLAND im

Jahr 2007 aus Private-Equity-Besitz an die Börse gebracht wurde. Diese Struktur war seinerzeit, bedingt durch den Verkäufer, im wesentlichen steuerinduziert, hat sich allerdings in den letzten Jahren zunehmend als Hemmnis für uns herausgestellt. Nach einer eingehenden Analyse haben wir im letzten Dezember beschlossen, die Gesellschaft in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) umzuwandeln sowie anschließend den Sitz der Gesellschaft nach Deutschland zu verlegen.

Wir sehen die Rechtsform der SE als besonders geeignet an, um unsere internationale Ausrichtung zu unterstreichen. Mit der anschließenden Sitzverlegung nach Deutschland wollen wir die Konzernleitung mit den operativen Funktionen des SAF-HOLLAND Konzerns zusammenlegen.



Mit der Sitzverlegung sollen gleichzeitig die Komplexität der Konzernstruktur und damit verbundene Kosten reduziert werden. Zudem soll das Leitungssystem der Gesellschaft von einem monistischen in ein dualistisches Leitungssystem, bestehend aus einem Vorstand als Geschäftsführungsorgan und einem Aufsichtsrat als Überwachungsorgan, überführt und auf diese Weise an die tatsächliche Organisationsstruktur des SAF-HOLLAND Konzerns angepasst werden.

Die Umwandlung in eine luxemburgische SE wurde von der außerordentlichen Hauptversammlung am 14. Februar 2020 mit großer Mehrheit beschlossen. Bei unserer Hauptversammlung am 20. Mai 2020, die über die Sitzverlegung beschließen soll, erhoffe ich ebenfalls eine breite Zustimmung unserer Aktionäre. Darüber hinaus arbeiten wir mit Hochdruck an einer Vereinfachung unserer rechtlichen Konzernstruktur und somit einer Angleichung an die Managementstruktur.

Herr Dr. Heiden, in den beiden zurückliegenden Jahren waren Sie sehr aktiv auf Akquisitionstour. Wie haben sich die neuen Töchter entwickelt?

Dr. Heiden: Wie bereits zuvor erwähnt, verläuft die Integration unserer neuen Tochtergesellschaften plangemäß. V.Orlandi ist zwischenzeitlich integraler Bestandteil der SAF-HOLLAND Group. Dies zeigt sich unter anderem darin, dass wir das Ersatzteilgeschäft von V.Orlandi durch die Eröffnung unseres neuen Zentrallagers in Aschaffenburg in das SAF-HOLLAND-Netzwerk integrieren konnten. Zum Jahreswechsel haben wir die restlichen 30 Prozent der Gesellschaftsanteile an der V.Orlandi übernommen, sodass wir nunmehr alleiniger Gesellschafter sind. Wir werden uns zukünftig weiter auf Realisierung der vorhandenen Cross-Selling-Potenziale fokussieren. Erste Erfolge gibt es hier bereits zu vermelden, wie etwa in Australien, wo wir für einen Kunden bei einer Spezialanwendung durch Kombination von Produkten von SAF-HOLLAND, York und V.Orlandi erheblichen Mehrwert schaffen konnten.

Unsere indische Tochtergesellschaft York hatte 2019 mit sehr widrigen Marktbedingungen zu kämpfen. So ist der indische Markt für Trailerachsen um etwa 60 Prozent eingebrochen. Wir haben die Situation insofern genutzt, indem wir unsere Kostenstrukturen in sämtlichen Bereichen zügig angepasst haben. Erste positive Ergebnisse sind seit dem dritten Quartal 2019 sichtbar.

Unsere neue britische Tochtergesellschaft Axscend, die sich mit dem Produkt TrailerMaster auf die Digitalisierung des Trailer-Managements konzentriert, war im Geschäftsjahr 2019 sehr erfolgreich und hat ihren Marktanteil in Großbritannien weiter ausgebaut. Derzeit bereitet das Unternehmen den Markteintritt in Kontinentaleuropa vor.

Herr Geis, Sie haben angekündigt, dass Sie das margenstarke Aftermarket-Geschäft in Ihren Hauptmärkten ausbauen wollen. Was meinen Sie konkret damit?

Geis: Das Aftermarket-Geschäft ist bekannterweise der wesentliche Ergebnisträger der SAF-HOLLAND Group. Obwohl dieses Geschäft gerade einmal ein Viertel des Konzernumsatzes ausmacht, ist der Anteil am bereinigten EBIT überproportional hoch. Dies hilft uns, gerade in einem schwächeren konjunkturellen Umfeld. Im letzten Jahr haben wir unsere Kapazitäten in Europa und Nordamerika mit neuen Zentrallägern in Aschaffenburg und Phoenix/Arizona deutlich erweitert und damit unsere Lieferperformance nochmals verbessern können. Indem wir V.Orlandi in unser SAF-HOLLAND-Netzwerk integriert haben, können wir unsere Cross-Selling-Strategie konsequent umsetzen.



Herr Geis, Sie haben angekündigt, im Laufe des Jahres 2020 Details zur Unternehmensstrategie 2025 zu verkünden. Bleibt es bei diesem Zeitplan, und können Sie schon Eckpunkte benennen?

Geis: Ohne an dieser Stelle schon Geheimnisse zu verraten, besteht keine Notwendigkeit, wesentliche Anpassungen bei unserer bisherigen Unternehmensstrategie vorzunehmen. Sie hat sich als grundsätzlich richtig und erfolgreich herausgestellt. Es gilt, unsere produkt- und marktseitigen Stärken auszubauen und an unseren Schwächen – Stichwort wäre hier insbesondere das Thema Operational Excellence – konsequent zu arbeiten. Dann wird sich auch der ökonomische Erfolg automatisch wieder einstellen.

OPERATIONAL EXCELLENCE



Im Gespräch mit
**DR. ANDRÉ
PHILIPP**

»DER GRÖSSTE HEBEL SIND DIE MENSCHEN.«

COO Dr. André Philipp
über Operational Excellence,
Reifegrade und Autobahnen

Herr Dr. Philipp, wenn Sie als Verantwortlicher für den operativen Betrieb durch die Werke der SAF-HOLLAND gehen – worauf liegt aktuell Ihr Hauptaugenmerk?

Dr. Philipp: Nun, in meinem ersten Jahr bei der SAF-HOLLAND lag mein besonderes Augenmerk bei Werksbesuchen immer auf den „Operational Basics“. Das sind Basisthemen wie z. B. Arbeitssicherheit, generelle Sauberkeit und Ordnung, die vorbeugende Wartung des Maschinenparks, einfache und kluge Arbeitsanweisungen für unsere Mitarbeiter, Kommunikation über Key-Performance-Indikatoren.

Diese Themen sind extrem wichtig und weisen je nach Werk einen unterschiedlichen Reifegrad auf. Den jeweiligen „Anfangsstatus“



eines Werkes konsequent mit einer „Global Operational Excellence Strategy“ Stück für Stück weiter aufzubauen, ist dann der nächste Schritt. Und genau das machen wir momentan gemeinsam bei SAF-HOLLAND.

Was meinen Sie mit diesem Begriff „Global Operational Excellence Strategy“?

Dr. Philipp: Operational Excellence bedeutet für mich, unser Unternehmen konsequent an unserer Gesamtstrategie auszurichten. Dabei verbessern wir kontinuierlich unsere Prozesse und Systeme entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Die Themen „Anforderungen unserer Kunden an uns“ und „Effizienzverbesserung“ stehen dabei besonders im Fokus.

Wichtigster Erfolgsfaktor bei diesem Programm sind engagierte Mitarbeiter, die sich an unserer Unternehmensstrategie und an gemeinsam daraus abgeleiteten Zielen orientieren, Verbesserungschancen sehen und über Problemlösungen nachdenken, die sie dann im Team realisieren. Denn Maschinen – egal ob alt oder neu – machen nicht wirklich den Unterschied für die Erfolgsbilanz einer Organisation aus. Es sind immer die Menschen! Hierzu bedarf es einer Kultur der kontinuierlichen Verbesserungen. Das Verständnis und die Unterstützung der Mitarbeiter für Operational Excellence brauchen jedoch ihre Zeit, und das geht nicht an allen Standorten im gleichen Tempo.

Warum nicht?

Dr. Philipp: Weil es natürliche Unterschiede pro Region und Standort gibt, zum Beispiel unterschiedliche Erfahrungswerte und Know-how-Level unserer Mitarbeiter und daraus resultierend ein unterschiedlicher Reifegrad des jeweiligen Werkes. Lassen Sie mich eine Analogie verwenden und den Entwicklungsprozess eines Produktionswerkes mit dem eines Menschen vergleichen, zerlegt in Lebensabschnitte von jeweils ca. sieben Jahren.

Zuerst entstehen Werke und werden quasi „geboren“. Das sind jetzt z. B. unser neues Greenfield-Werk in Yangzhou, China, oder auch unser neues Logistikzentrum in Phoenix/Arizona, USA.

**»WIR MÖCHTEN
GEMEINSAM DAS
GLOBALE OPERATIVE
POTENZIAL HEBEN,
DAS NOCH IN
UNSEREM
WERKSVERBUND
SCHLUMMERT.«**

Danach kommen die Anfangsjahre des Lebens, in denen man sich die grundlegenden Dinge und eine erste Wertekultur aneignet. Das Stichwort hier lautet „robuste Implementierung von Prozessen“.

Andere Werke befinden sich bereits im fortgeschrittenen jugendlichen- oder sogar Erwachsenenalter, wie z. B. unsere deutschen Werke. Diese haben schon sehr viele Erfahrungen gesammelt, innerbetrieblich und mit Kundenthemen.

Aus diesen unterschiedlichen Reifegraden ergibt sich schließlich, mit welcher Geschwindigkeit jedes einzelne Werk die Operational-Excellence-Strategie „fahren“ kann. Das Ziel hingegen ist für alle Werke gleich!

Wie machen Sie denn die Vorgaben für die Werke mit Blick auf Operational Excellence?

Dr. Philipp: Wir sind gerade im Endstadium der Entwicklung unserer spezifischen globalen SAF-HOLLAND Operational Excellence RoadMap. Dabei planen wir mehrere übergeordnete Themenblöcke, wie z. B. Arbeitssicherheit, Qualität, LEAN-Methoden und Personalentwicklung. Zu jedem Themenblock gibt es dann Auditkarten, sogenannte „Check-Sheets“, mit mehreren Excellence-Stufen. Damit kann jedes Werk zunächst einmal auf einer Skala ermitteln, wo es aktuell mit Blick auf diese Vorgaben steht. Die Verantwortlichen in den Werken haben hiermit aber auch direkt einen konkreten Leitfaden zur Hand und klar definierte Ziele vor sich, wohin sich das Team bzw. das Werk über die nächste Excellence-Stufe entwickeln soll.

Klingt ein bisschen nach einem Schulnoten-System.

Dr. Philipp: Das Bild ist so nicht ganz richtig. Ja, wir schaffen eine Vergleichbarkeit zwischen den Standorten, insofern hat dies etwas Notenähnliches. Aber wir haben bei der Entwicklung dieses Systems unsere Standorte bewusst einbezogen. Ich bin fest überzeugt, dass ein Programm, bei dem wir unsere Mitarbeiter an den einzelnen Standorten direkt von Anfang an mit einbeziehen, eine größere Akzeptanz findet, als wenn wir dies vom Headquarter einfach ohne Einbindung in den Regionen ausrollen. Und gerade Akzeptanz ist entscheidend für den Erfolg! Nur so sind ein gegenseitiger Lernprozess und eine Entwicklung möglich. Es geht hier nicht nur um Prozess- und Systemänderungen, sondern auch um einen positiven Kulturwandel in unserer Organisation. Dazu müssen wir unsere Mitarbeiter aber auch befähigen. Hier möchte ich erneut anmerken: Damit dieser Wandel nachhaltig und langfristig von Erfolg geprägt ist, brauchen wir die innere Überzeugung und volle Unterstützung aller Mitarbeiter. Kulturwandel ist keine Spazierfahrt, aber die erforderlichen Anstrengungen lohnen sich.

Um im Bild zu bleiben: Welche Fahrstrecke geben Sie dabei vor?

Dr. Philipp: Wie bereits erwähnt, ermitteln wir den Startpunkt des jeweiligen Werkes auf der gemeinsamen Strecke. Die Autobahn und der globale Zielpunkt für das Jahr 2025 sind vorgegeben. Mit welcher Geschwindigkeit und auf welcher Spur das Werk dann fährt, hängt vom Reifegrad der jeweiligen Organisation und zum Teil auch von regionalen Gegebenheiten ab. Im Jahr 2025 wollen wir aber alle dort angekommen sein! Dafür bedarf es unserer globalen Operational-Excellence-Strategie und RoadMap!



Was erhoffen Sie sich von einem solchen Operational-Excellence-System?

Dr. Philipp: Wir möchten gemeinsam das globale operative Potenzial heben, das noch in unserem Werksverbund schlummert. Wir schaffen mit diesem wertschätzenden System eine einheitliche Sprache über alle Werke hinweg. Mitarbeiter können sich zukünftig werksübergreifend austauschen, sie profitieren von gleichartigen Produktionsprozessen sowie von gut geregelten und sicheren Arbeitsabläufen. Und ganz wichtig: Davon profitieren auch unsere Kunden – nämlich von noch höherer Produktqualität und Liefertreue.

Wann geht's los?

Dr. Philipp: Wir führen momentan Testläufe mit vier RoadMaps durch. Die komplette „SAF-HOLLAND Global Operational Excellence RoadMap“ soll noch im ersten Halbjahr 2020 ausgerollt werden. Das bleibt daher mit dem gesamten Team weiterhin eine aufregende und spannende Fahrt, auf die ich mich sehr freue!

Herr Dr. Philipp, vielen Dank für das Gespräch!

WIR MACHEN TRAILER EFFIZIENTER – AUF ALLEN EBENEN



Die Logistikbranche ist in Bewegung – und wir sind es auch. Treibstoffeffizienz ist ein wichtiges Thema für alle Player im Transportbereich. Schließlich geht es hier um Kosten und um CO₂-Emissionen. Mit unseren Innovationen fahren Trailer spritsparender. Dazu setzen wir auf Digitalisierung, elektrische Antriebe und automatisiertes Fahren.

Digitalisierung: wie Fuhrparkmanager mit TrailerMaster Datenschätze heben

Für Christoph Günter ist klar: SAF-HOLLAND bleibt auch weiterhin führend beim Thema Innovation. Als President der Region EMEA kennt er die Fragen, die in der Logistikbranche diskutiert werden: „Digitalisierung, E-Mobility und autonomes Fahren – das sind Megatrends für die Transportbranche, auf die

wir uns bei SAF-HOLLAND ausrichten. Mit unseren Innovationen tragen wir einen entscheidenden Anteil dazu bei, dass Nutzfahrzeuge intelligenter und effizienter werden.“

Etwa durch unsere Digitalisierungslösungen. Denn wer seine Anlagengüter digital im Blick hat, kann sie effizient einsetzen. Deshalb geben wir Fuhrparkmanagern jetzt die komplette



Christoph Günter

President EMEA

Christoph Günter ist seit dem 1. Oktober 2019 als President EMEA bei SAF-HOLLAND tätig. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur hat langjährige Erfahrung im Nutzfahrzeugbereich. Zu seinen beruflichen Stationen zählen die MAN Nutzfahrzeuge AG und der Knorr-Bremse-Konzern, in dem er zuletzt als Vice President Sales & Marketing Trailer and Specialist OE EMEA für die Nutzfahrzeugsparte tätig war. Christoph Günter ist Experte für Vertrieb, R&D und Business Development und verfügt über interkulturelle Führungserfahrung. Er berichtet direkt an Alexander Geis.

Transparenz über Standort und Zustand ihrer Trailer. Das Informationssystem TrailerMaster unserer britischen Tochtergesellschaft Axcend stellt in Echtzeit relevante Betriebsdaten bereit, darunter GPS-Position, Bewegungshistorie, Bremsenzustand, Reifendruck, Licht- und Beladungszustand.

Auf dem britischen Heimatmarkt hat sich Axcend im Logistikbereich bereits erfolgreich etabliert: Ungefähr 5.000 Fahrzeuge sind dort bereits mit TrailerMaster ausgestattet. Kein Wunder, schließlich profitieren Logistikunternehmen gleich doppelt von diesem zuverlässigen System. Zum einen erfüllen

TrailerMaster:
vorgestellt auf der IAA
Nutzfahrzeuge 2018



„Bei uns dreht sich alles um Sicherheit. Dank Axcend können wir Druckschwankungen in den Reifen erkennen und haben dadurch weniger Vorfälle mit geplatzten Reifen. Und da jeder geplatzte Reifen auch viele indirekte Schäden und Ausfallzeiten verursacht, haben wir mit Axcend definitiv Geld gespart. Dank der verfügbaren Daten ergeben sich für uns viele zusätzliche Vorteile. Und wir können diese Daten jetzt in Informationen verwandeln.“

Dave Rowlands
Technical Services Director
Wincanton Group

„TrailerMaster ist ein großer Gewinn für unser Unternehmen und für mich als Flottenmanager. Wir können rund um die Uhr die entscheidenden Sicherheits- und Compliance-Fragen im Transportwesen im Auge behalten. Ich kann in meiner Trailerflotte den Zustand der Bremsen, den Reifendruck, den Beladungszustand des Anhängers und den Zeitpunkt der nächsten Sicherheitsinspektion oder jährlichen Prüfung leicht erkennen. Und mit den verschiedenen Warnmeldesystemen per E-Mail können wir alle wichtigen Mitarbeiter über auftretende Probleme auf dem Laufenden halten, damit sie uns bei der schnellen Behebung unterstützen.“

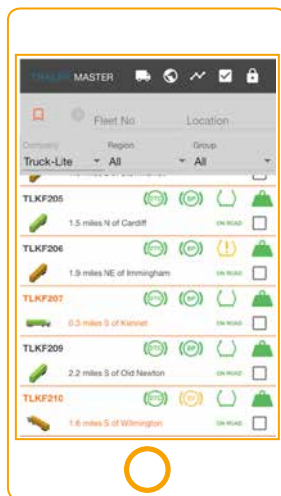
Dan Wren
Fleet Engineer
Sparks Transport

WAS INNOVATIVE KUNDEN ZU TRAILERMASTER SAGEN

„Unser Hauptanliegen ist es, der sicherste und angesehenste Transportdienstleister der Welt zu sein, und das Axcend-System unterstützt unser Unternehmen dabei, genau dies zu erreichen. Die Sicherheits- und Telematikfunktionen in Echtzeit von Axcend verbessern unsere Leistung mit Blick auf Sicherheit, Ausfallzeiten und damit Kosten.“

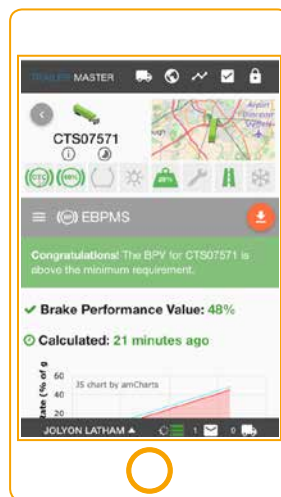
David Mackreth
Operations Director – Group Haulage Operations
Pentalver Group

Ein Blick in die TrailerMaster-App: Der Flottenmanager wird in Echtzeit über den Zustand des Fuhrparks informiert



sie dadurch regulatorische Anforderungen zur Dokumentation der Bremsleistung. Damit entfällt für sie die Notwendigkeit, mehrfach pro Jahr in der Werkstatt Bremstests im beladenen Zustand durchzuführen. Und zum anderen können sie Wartungs- und Reparaturarbeiten besser planen und so die Einsatzzeiten ihrer Trailer erhöhen. Die Investition zahlt sich also schon nach kurzer Zeit aus.

Diese klaren Vorteile haben international das Interesse unserer Kunden geweckt: Seit wir TrailerMaster auf der IAA Nutzfahrzeuge 2018



vorge stellt haben, erreichen uns zahlreiche Anfragen aus allen Regionen.

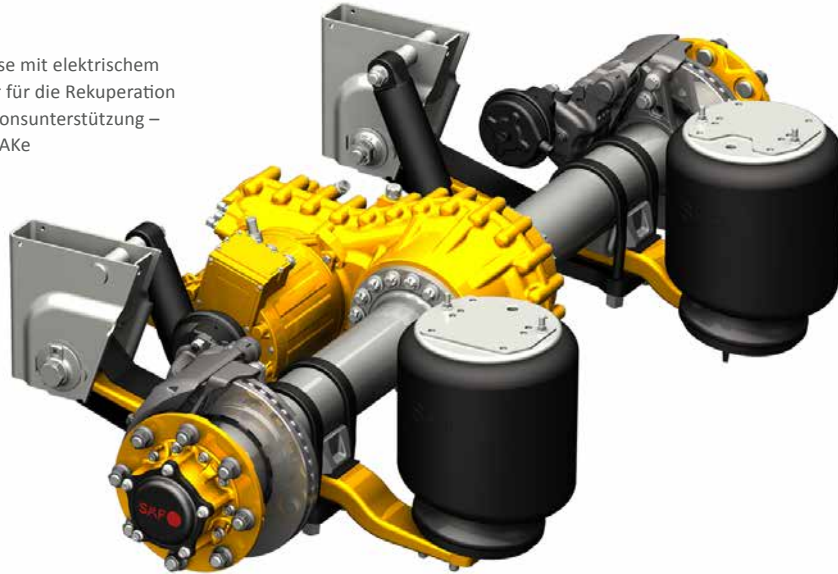
Übrigens: TrailerMaster ist offen für technische Innovationen. So können weitere Sensorikprodukte in das System integriert werden, um den Zustand von Trailerkomponenten zu überwachen. Unter dem Stichwort „Smart Axle“ arbeiten wir etwa an einer Echtzeit-Überwachung der Achsen – und schaffen damit eine Voraussetzung für autonomes Fahren.

Elektrische Antriebe: Beim Thema Innovation stehen wir unter Strom

Wir haben die Produktserie TRAK entwickelt, um die Trailerachse zu einem Teil des Antriebs zu machen. 2018 ist unsere hydraulisch angetriebene Achse SAF INTRA CD TRAK in Serie gegangen. Sie nutzt die Energie vorhandener Hydraulikkomponenten etwa bei Kippen, um einen direkt an der Achse angebrachten Motor anzutreiben. So erzeugt die Achse zusätzliches Antriebsmoment, um die Zugmaschine an Steigungen oder bei schwierigem Untergrund zu unterstützen.

Aktuell entwickeln wir das Konzept der aktiven Antriebsachse weiter und setzen dabei auf elektrische Energie. Das Prinzip bleibt gleich: Wenn die Trailerachse beim Antrieb unterstützt, ohne dafür Treibstoff aufzuwenden, verbessert sich nicht nur das Drehmoment, sondern auch die CO₂-Bilanz des Lastzugs. Als Energiequelle haben wir die bewegte Masse selbst im Blick – Stichwort Rekuperation. Rekuperation heißt: Der Bremsvorgang wird zur Stromerzeugung verwendet. Denn die Bewegungsenergie wird nicht mehr von den Bremsen in Hitze umgewandelt, sondern von einem Generator zur Stromerzeugung genutzt. Dieser Strom wird gespeichert und später wieder direkt im Trailer eingesetzt – etwa für das Kühlsystem oder für den Betrieb eines Elektromotors. Positiver Nebeneffekt der Rekuperation: Da der Widerstand des

Trailerachse mit elektrischem Generator für die Rekuperation und Traktionsunterstützung – unsere TRAKe



Generators die Achse abbremst, werden die Trommel- oder Scheibenbremsen geschont und halten dementsprechend länger.

Aktuell sind bei uns die zwei Achsensysteme TRAKr und TRAKe in der Testphase. Beide Systeme ergänzen die klassische Achse um einen zentral angebrachten Elektromotor. Bei TRAKr fungiert dieser Elektromotor ausschließlich als Generator, der mittels Rekuperation Strom für elektrische Verbraucher im Trailer erzeugt. Bei TRAKe kann der erzeugte Strom auch zum Antrieb des Elektromotors

selbst genutzt werden, sodass die Achse zur Bewegung des Trailers beiträgt.

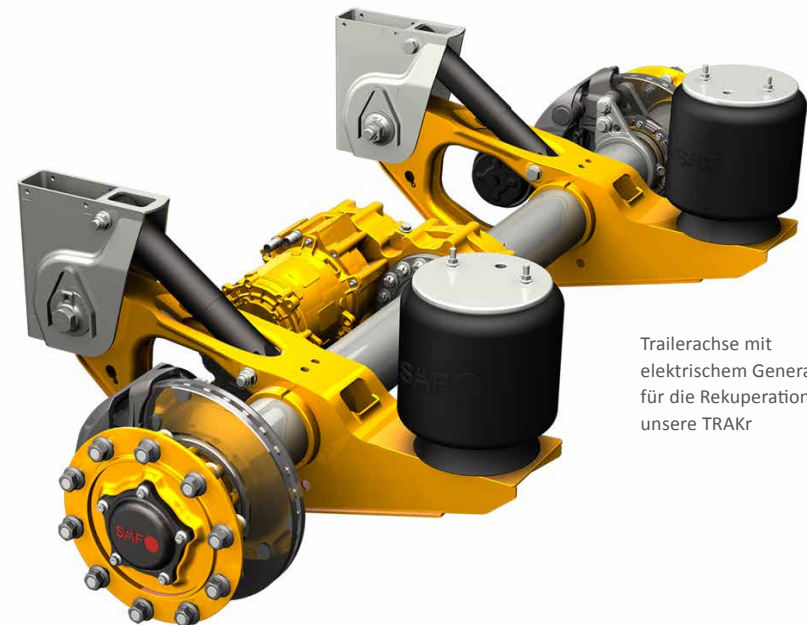
Beide Lösungen entlasten den Verbrennungsmotor in der Zugmaschine und tragen so aktiv zur Verringerung von CO₂-Emissionen bei. Gleichzeitig profitieren Logistikunternehmen mit urbanen Einsatzgebieten von den Systemen. TRAKr ermöglicht etwa in Kombination mit einem strombetriebenen Kühlsystem das Abstellen eines Trailers mit Kühlware im Stadtgebiet. Denn das System funktioniert unabhängig von einem laufenden

Verbrennungsmotor. Und mit TRAKe sind Anlieferungen zur Nachtzeit möglich, da der Elektromotor genug Antrieb erzeugt, um den kompletten Lastzug mit geringer Geschwindigkeit geräuschlos zu fahren.

All das klingt einfach. Aber damit diese Hochvolt-Systeme zuverlässig und wartungsfrei laufen, sind umfangreiche Praxistests notwendig. Zudem müssen die E-Achsen reibungslos in Kombination mit elektrischen Komponenten – wie etwa Kühlung oder Hydraulik – funktionieren. Deshalb kooperieren wir bei der Erprobung mit Trailerherstellern, Systemzulieferern und Kunden.

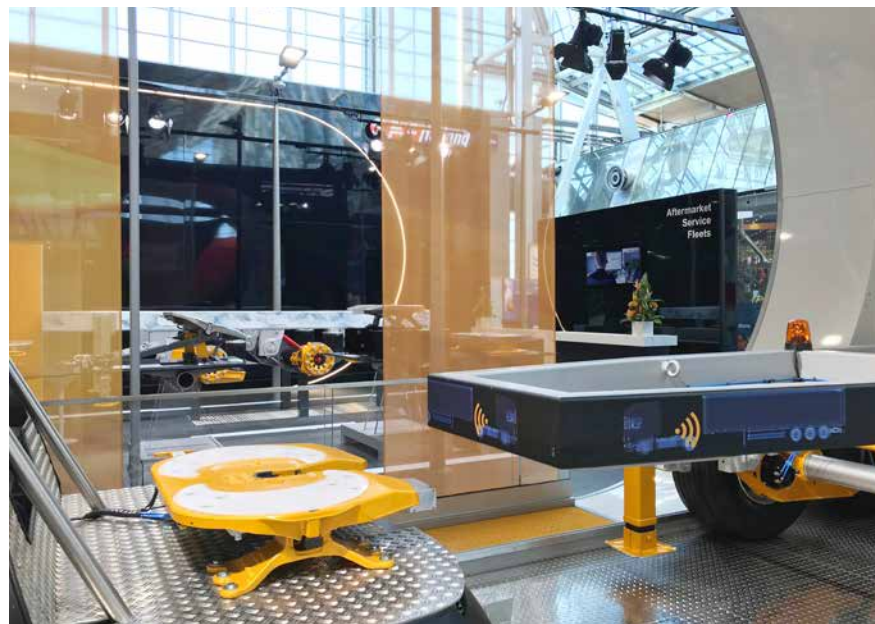
TRAKr hat in einem Testfahrzeug bereits zahlreiche Fahrten auf einem Versuchsgelände erfolgreich absolviert. Neben intensiven Abstimmungen mit Partnern zur Integration weiterer Komponenten – etwa des Batteriesystems und des Steuerungssystems – stimmen wir uns auch bereits mit Zulassungsunternehmen ab. Bis Ende 2020 wollen wir die Konzeptphase abschließen.

Auch TRAKe wird Teil eines integrierten Systems inklusive Stromspeicherung und Kühlsystem sein, das wir in Kooperation mit dem Trailerhersteller LOHR Industrie entwickeln: AXEAL (AXle Electric Assist Lohr) wird nach



Trailerachse mit elektrischem Generator für die Rekuperation – unsere TRAKr

der Entwicklungsphase von uns im Rahmen einer 10-Jahres-Kooperation weltweit vertrieben. Die E-Achse befindet sich unter anderem beim südafrikanischen Transportunternehmen KDG Logistics im Testbetrieb. Dort ist man von dem wirtschaftlichen und ökologischen Potenzial der E-Achse überzeugt: „Es gibt keine Entschuldigung dafür, als Transportunternehmen hohe Emissionen zu haben“, sagt Abdool Kamdar, Chief Innovation Officer bei KDF Logistics. „Ich freue mich, dass im Management von SAF-HOLLAND so ein großes Interesse an diesem Projekt besteht. Vor allem, weil die Gesellschaft mit Blick auf die externen Auswirkungen des Verkehrswesens mehr Transparenz und Verantwortlichkeit einfordert.“



Automatisiertes Fahren: Wir bringen den Trailern das Kuppeln bei

Kupplungsvorgänge kosten Zeit und Geld. In Häfen, Logistikhöfen oder Verteilzentren sind Fahrer rund um die Uhr damit beschäftigt, Trailer und Zugmaschinen zu koppeln. Bei diesem personalintensiven und wiederkehrenden Vorgang zählen Geschwindigkeit, Effizienz und Sicherheit.

Ein spannendes Einsatzgebiet also für Lösungen, die Trailer und Zugmaschine selbständig verbinden können. Stichwort: autonomes Fahren. Im Rahmen unseres Projekts SHAC (SAF-HOLLAND Automatic Coupling) haben wir bereits im Oktober 2018 eine Konzeptstudie fertiggestellt und auf der IAA Nutzfahrzeuge präsentiert.



Hautnah konnte man auf der IAA Nutzfahrzeuge 2018 das automatische Kuppeln erleben

In enger Zusammenarbeit mit Entwicklungspartnern arbeiten wir an der Entwicklung eines Pilotfahrzeugs, um es anschließend in Kooperation mit Lkw-Herstellern ausgiebig zu testen. Das ehrgeizige Ziel: Automatisierte Kupplungssysteme sollen auch außerhalb von geschlossenen Logistikgrundstücken im öffentlichen Straßenverkehr zum Einsatz kommen. Da hierfür die höchsten Sicherheitsstandards der Stufe ASIL (Automotive Safety Integrity Level) D gelten, gehen wir von einer intensiven Testphase bis 2025 aus, bevor das System zur Marktreife gelangt.

DER WEG ZU PROFITABLEM WACHSTUM



Die Märkte in Nord-, Süd- und Mittelamerika sind für uns von zentraler Bedeutung. Deshalb sind wir mit mehreren Werken in den USA, in Kanada, Mexiko und Brasilien, einer professionellen Logistikkette und einem starken Aftermarket-Netzwerk vor Ort vertreten.

Um der hohen Nachfrage nach unseren Produkten – etwa nach Achssystemen mit integrierter Scheibenbremstechnologie – nachzukommen und gleichzeitig profitabel zu arbeiten, haben wir am 1. März 2019 das Programm FORWARD gestartet. Mit diesem Programm wollen wir innerhalb von drei Jahren systematisch Optimierungspotenziale im nordamerikanischen Werksverbund erschließen. Die Schwerpunkte des Programms:

- Produktions- und Lieferketten
- Rationalisierung des Produktportfolios
- Aftermarket-Geschäft
- Materialeinkauf

Mit dem Programm FORWARD verfolgen wir das Ziel, unser operatives Ergebnis und unseren Mehrwert für den Kunden zu steigern. Kent Jones, President Amerika bei SAF-HOLLAND, ist überzeugt von diesem Ansatz: „Das Programm FORWARD ist sehr strukturiert und – dank wöchentlicher Fortschrittsberichte – bewusst



Kent Jones

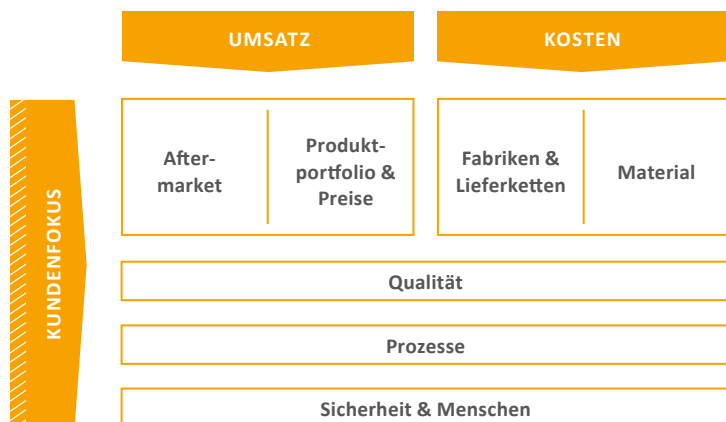
President Amerika

Seit 9. September 2019 leitet Kent Jones als President der Region Amerika das Geschäft in den USA, Kanada, Mexiko und Brasilien. Der Diplom-Ingenieur mit zusätzlichem MBA-Abschluss ist ein ausgewiesener Experte für das Zuliefergeschäft bei Nutzfahrzeugen. Im Laufe seiner Karriere war er für General Motors, Remy International sowie ZF Group tätig. Er verfügt über Erfahrung in den Bereichen Sales und Marketing, Operational Excellence, Restrukturierung und Business Development. Kent Jones berichtet an Alexander Geis.

transparent. Jeder der vier Programmbau-
steine wird von einem Vice President ver-
antwortet, und die Mitarbeiter verstehen die
Bedeutung des Programms. Ich bin sicher,
dass wir auf dieser dreijährigen Reise unsere
Wettbewerbsfähigkeit und Profitabilität weiter
nachhaltig steigern werden.“

»ICH BIN SICHER, DASS WIR UNSERE WETT- BEWERBSFÄHIGKEIT UND PROFITABILITÄT WEITER NACHHALTIG STEIGERN WERDEN.«

Kent Jones
President Amerika



Unsere Online-Händler: Das Projektteam PODplus hat ganze Arbeit geleistet

Ersatzteile online bestellen – mit PODplus

Unser Aftermarket-Geschäft in Nordamerika ist bald um einen Vertriebsweg reicher. Mit dem neuen E-Commerce-Shop PODplus richten wir uns an die wachsende Käuferschicht, die Online-Shopping gegenüber anderen Vertriebswegen bevorzugt. Auf der Website pod.safholland.com wird das gesamte Portfolio an Ersatzteilen verfügbar sein.

Ein engagiertes Projektteam hat mehrere Monate damit verbracht, PODplus möglichst nutzerfreundlich zu gestalten. Kundeninterviews, Websiteanalysen und Expertengespräche machten deutlich: Weniger ist mehr.

Kunden wollen über eine möglichst intuitive Benutzeroberfläche innerhalb weniger Sekunden das gesuchte Produkt finden und kaufen. Sie interessieren sich für:

- die aktuelle Verfügbarkeit der Produkte
- Begleitinformationen wie etwa Reparaturanleitungen
- die Möglichkeit, Einzelteile zu einem individuell konfigurierten Produkt zusammenzustellen
- den Versandstatus sowie die Einkaufshistorie.

»WENN EINE LÖSUNG GLEICH MEHRERE PROBLEME BEHEBT, DANN IST ES DIE RICHTIGE LÖSUNG.«

Carl Mesker

Vice President Sales Americas

Diese Kundenwünsche hatten oberste Priorität bei der Programmierung der Shop-Funktionen und bei der Gestaltung der Benutzeroberfläche. Die Software-Integration stellte eine besondere Herausforderung dar und erforderte Teamarbeit, etwa beim Umzug auf ein neues System zur Verwaltung der digitalen Assets, bei der Standardisierung der Materialstammdaten und bei der Vervollständigung von Informationen für die digitale SAP-Datenbank. Zahlreiche Abteilungen und Mitarbeiter von IT über Engineering, Kundenservice, Einkauf bis hin zum Marketing und Projektmitarbeiter in den USA und Europa waren in den Aufbau von PODplus eingebunden.

Ein kritischer Punkt bei jedem Online-Einkauf: Wie lange dauert es, bis das Produkt auch wirklich beim Kunden eintrifft? Hier können wir auf der professionellen Logistikkette mit Warenlagern in drei Ländern aufbauen, die unser Aftermarket-Geschäft in der Region Amerika schon immer auszeichnet. Kunden im Westen der USA können wir jetzt noch schneller und zuverlässiger beliefern als zuvor. Denn seit September 2019 betreiben wir ein neues Warenlager in Phoenix/Arizona.

Carl Mesker, Vice President Sales Americas, ist stolz auf sein Projektteam: „Wenn eine Lösung gleich mehrere Probleme behebt, dann ist es die richtige Lösung. Unsere E-Commerce-Seite PODplus ist so eine Lösung. Wenn ich Kunden unsere Beta-Version zeige, sind die beiden häufigsten Fragen: ‚Ab wann kann ich das nutzen?‘ und: ‚Kann ich jetzt schon Bestellungen aufgeben?‘“

Dieses Warten hat bald ein Ende. Der Online-Shop wird noch im ersten Quartal 2020 für Kunden in den USA und Kanada verfügbar sein. Dank seiner Architektur kann er zeitnah auch in weiteren Märkten von SAF-HOLLAND online gehen.



SAF P89™ Scheibenbremse: speziell für den nord-amerikanischen Markt entwickelt

Die Scheibenbremse erobert den Trailermarkt in Nordamerika

SAF-HOLLAND hat jahrzehntelange Erfahrung mit Bremstechnologien und ist Weltmarktführer bei Trailer-Scheibenbremsen, die weltweit millionenfach im Einsatz sind. Die nordamerikanischen Trailermärkte setzen zwar traditionell auf Trommelbremsen. Aber große Flottenbetreiber ordern für neue Trailer SAF-Scheibenbremsen. Speziell für die besonderen Anforderungen in Nordamerika haben wir das Bremsscheibensystem P89™ entwickelt.

Unsere Kunden profitieren gleich mehrfach von dieser Technologie:

- Mit Scheibenbremsen verkürzt sich der Bremsweg

- Unter Dauerbelastung – bei abschüssigen Straßen oder bei häufigen Stopps – bleibt die Bremsleistung konstant
- Scheibenbremsen müssen seltener gewartet werden als Trommelbremsen – und die Wartung dauert nur halb so lang
- P89™ ist leichter als vergleichbare Trommelbremsensysteme
- Die P89™ kann an spezifische Kundenwünsche angepasst werden

Diese Vorteile der P89™ kommen im nordamerikanischen Markt sehr gut an: Seit der Produkteinführung im Jahr 2018 ist die Kundennachfrage enorm. Und deshalb haben wir seither auch – mit zusätzlicher Automatisierung und Verbesserung von Prozessen – die Produktionskapazitäten erheblich gesteigert.



Ganz schön smart: Tire Pilot Plus™ hält jederzeit den optimalen Reifendruck aufrecht

Effizienter fahren mit optimalem Reifendruck

Reifen sind ein zentraler Kostenfaktor im Flottenmanagement: Nur der Treibstoffverbrauch verursacht noch höheren Materialaufwand. Leider erhalten Reifen trotzdem nicht die Aufmerksamkeit, die sie verdienen. Wenn ein Reifen vorzeitig verschleißt, liegt das in vier von fünf Fällen an einem falschen Reifendruck. Tatsächlich fährt ein Großteil aller Lkw-Flotten mit einem Luftdruck außerhalb des empfohlenen Bereichs. Das ist nicht nur schlecht für die Reifen, sondern auch für den Treibstoffverbrauch, die Reparaturzeiten, die Sicherheit im Straßenverkehr und die Umwelt.

Nach der mehrheitlichen Übernahme des Reifendruckspezialisten PressureGuard können wir jetzt integrierte Lösungen für dieses Problem anbieten. Herzstück unserer Angebotspalette ist unser Luftdrucksystem Tire Pilot Plus™. Es hält den Druck jedes einzelnen Reifens konstant innerhalb der Richtwerte der Reifenhersteller – auch wenn sich die Außentemperaturen während der Fahrt ändern. Das mechanische Pneumatiksystem funktioniert komplett wartungsfrei und trägt vom ersten Tag an dazu bei, Kosten zu sparen, sodass sich die Anschaffung schnell rechnet.

Im Oktober 2019 haben wir die intelligente Weiterentwicklung von Tire Pilot Plus™ vorge-



Eine permanente Überwachung und die konsequente Einhaltung des richtigen Reifendrucks vermindert Reifenverschleiß und reduziert den Kraftstoffverbrauch deutlich.

stellt: SMARte Tire Pilot™. Dieses System enthält ein elektro-pneumatisches Kontrollmodul mit intelligenten Luftdrucksensoren zur Ermittlung der Achslast. Es passt den Reifendruck automatisch an – und ist damit ein perfektes Beispiel für SMART STEEL. Das elektronische System hat die Vorgaben der Reifenhersteller abgespeichert und stellt für jede Beladung die optimale Lauffläche – das schont das Reifenprofil und verringert den Rollwiderstand. Zudem kann das System die Maximalbelastung erkennen und so Überladung verhindern helfen. Ein entsprechendes Warnsignal kann direkt per Bluetooth™ an den Fahrer übermittelt werden. Auch leichte und schwere Druckverluste werden dem Fahrer mitgeteilt, um Wartungs- oder Reparaturstopps zu ermöglichen. Weitere Vorteile: sichere und zuverlässige Reifenleistung, erhöhte Treibstoffeffizienz, CO₂-Einsparungen und verringerter Wartungsaufwand für Reifen und Trailer. SMARte Tire Pilot™ wird im Laufe des Jahres 2020 erhältlich sein.

EINE REGION, VIELE VERSCHIEDENE MÄRKTE



APAC_I/China

Mit einem geographischen Gebiet, das sich von Japan und Korea über ganz Südostasien, Australien, Neuseeland bis Indien erstreckt, ist die Region APAC_I/China von SAF-HOLLAND eine herausfordernde Region, deren Märkte, Kunden, Produkte und Rahmenbedingungen so vielfältig sind wie ihre Geographie.

In Australien produzieren wir lokal und importieren gleichzeitig eine Vielzahl von Produkten aus unseren US-amerikanischen, kanadischen, deutschen und chinesischen Produktionsstätten. Hier und in Neuseeland sind wir schon seit langem mit SAF-HOLLAND-Produkten präsent. Unsere Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND Australia wurde 1957 gegründet. Die Holland-Sattelkupplungen haben einen hohen Bekanntheitsgrad und sind regelmäßig in Australiens legendären Road

Trains zu sehen. Im Markt für schwere Lkw in Australien und Neuseeland finden sich lokal produzierte Fahrzeuge sowie Importe aus den USA, Europa, Japan und neuerdings China.

Eine Hauptstärke von SAF-HOLLAND liegt in der Anpassungsfähigkeit: Mit unserem breiten Sortiment an Sattelkupplungen und Federungssystemen decken wir die unterschiedlichen Anforderungen dieser Fahrzeuge ab.



**Mike
Ginocchio**

President APAC_I/China

Mike Ginocchio ist seit 1. Januar 2020 President der Region APAC_I/China. Seit 1995 hatte er bei SAF-HOLLAND verschiedene Führungspositionen inne. Mike Ginocchio hat einen Abschluss als Bachelor of Science in Mechanical Engineering der Marquette University in Milwaukee und ist Juris Doctor des Chicago Kent College of Law, Chicago.

Obwohl das Produktionsvolumen geringer ist als in den europäischen, nordamerikanischen und asiatischen Märkten, gibt es in Australien und Neuseeland eine große Vielfalt an Anhängerdesigns und -kombinationen. Man kann dort 100 Kilometer zurücklegen, ohne auf zwei gleichartige Bauarten zu treffen. Es kommt also auf maßgeschneiderte Lösungen an. Unsere Ingenieure und Technikteams arbeiten täglich eng zusammen, um einzigartige Lösungen für die zu erwartenden Lasten, Strecken und Umgebungen zu

entwickeln. Auch technische Innovationen sind sehr gefragt. Unsere hochentwickelten INTRA-Federungen mit Scheibenbremsen, Reifendruckkontrollsystem und EBS-Bremstechnologie sind unsere beliebtesten Produkte. Gleichzeitig wächst bei unseren Kunden das Interesse an Telematik, an E-Achsen und an den digitalen Lösungen der SAF-HOLLAND. Das wachsende Bergbau-Segment Westaustraliens eröffnet zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten für die Achs- und Federungsproduktlinien unserer Marke York für Schwerlastfahrzeuge.

DAS WACHSENDE BERGBAU-SEGMENT WEST-AUSTRALIENS ERÖFFNET ZAHLREICHE GESCHÄFTSMÖGLICHKEITEN FÜR DIE ACHS- UND FEDERUNGS-PRODUKTLINIEN.

Mit der Übernahme der York-Gruppe ist Indien zu einem der größten Märkte der Region Asien/Pazifik geworden. Die starke lokale Präsenz und die ausgezeichnete Reputation der Marke York sind auf dem indischen Markt unübertroffen und machen das Unternehmen zum Marktführer für Achsen und Aufhängungen. York ist in ganz Indien mit einem ausgedehnten Netzwerk von mehr als 200 Servicestützpunkten gut aufgestellt. Die Integration der York-Produkte in das globale Produktportfolio der SAF-HOLLAND hat auch zu schnell wachsenden Exportmöglichkeiten geführt. So ist York auch in Südafrika mit seinen Standardprodukten sehr gut vertreten. In Indonesien und Westaustralien sind



VIelfÄLTIGE ANSPRÜCHE

SAF-HOLLAND bietet für jeden Markt die passenden Produkte

18 Tonnen Achslast:
York-Schwerlastachsen
im Einsatz



York-Fertigungslinie
in Pune



TECHNISCHE INNOVATIONEN UND DER EINSATZ NEUER TECHNOLOGIEN ERÖFFNEN SPANNENDE MÖGLICHKEITEN IN INDIEN UND SÜDOSTASIEN.

hingegen die Produkte für Schwerlastfahrzeuge gefragt. Und mittlerweile exportiert York auch in den Mittleren Osten sowie nach Südamerika und Europa. Das wachsende Exportgeschäft und das zunehmende Interesse des lokalen indischen Marktes an der Luftfederungs- und Scheibenbremstechnologie ermöglichen es, den aktuellen Rückgang des indischen Inlandmarktes auszugleichen. Und sobald sich die Marktbedingungen in Indien verbessern, werden wir unsere Präsenz in diesem wichtigen Markt weiter ausbauen können.

Die Märkte in Indonesien, Malaysia, Singapur und Thailand sind durch einen intensiven Wettbewerb mit lokalen und internationalen Herstellern gekennzeichnet. Niedrige Kosten, kurze Durchlaufzeiten, Anpassungsfähigkeit und schnelle Reaktion auf Produktanforderungen sind der Schlüssel zum Erfolg in diesen Märkten. SAF-HOLLAND verfügt in der Region Asien/Pazifik nun über ein voll integriertes Engineering-Team, das gemeinsam an Lösungen für alle Märkte der Region arbeitet. In der Vergangenheit konnten wir aufgrund von unterschiedlichen Zeitzonen oder Kommunikationskanälen nicht alle gebotenen Chancen wahrnehmen. Die neue Unabhängigkeit und Zusammenarbeit hingegen hat schon zu zahlreichen Produktentwicklungs- und Verkaufserfolgen geführt. Ähnlich wie in Indien nehmen auch in Südostasien die technischen Innovationen und der Einsatz neuer Technologien zu, was unseren regionalen Vertriebs- und Engineering-Teams noch weitere spannende Möglichkeiten eröffnet.

Die Fabrik der Zukunft

Eine der spannendsten Entwicklungen innerhalb der SAF-HOLLAND findet in China statt: der Produktionsstart unserer neuen, hochmodernen Produktionsstätte in Yangzhou. Diese Fabrik ist viel mehr als „nur“ ein neuer Standort. Das modernste und größte Werk unserer Gruppe ist das technologische Flaggschiff und der Motor unseres gesamten Geschäfts in der Region.

Der neue Standort in Yangzhou wurde von Grund auf neu konzipiert und buchstäblich auf der grünen Wiese gebaut. Kein Wunder also, dass dieses Werk auf dem neuesten Stand der Technik ist. Kein anderes Werk in unserer Gruppe verfügt über einen so hohen Automatisierungsgrad. Das bedeutet, dass wir mit einer vergleichbaren Mitarbeiterzahl in Yangzhou deutlich höhere Mengen produzieren können als in anderen Werken.

Unsere wichtigste Anforderung für Yangzhou, wie für alle anderen SAF-HOLLAND-Werke: Die Qualität muss ausgezeichnet sein. Die ersten Achsen und Stützwinden, die in Yangzhou vom Band laufen, werden in enger Abstimmung mit ausgewählten Kunden auf Qualität geprüft. Erst nach dieser wichtigen Validierungsphase werden wir mit der Serienproduktion beginnen.

Das Engagement von SAF-HOLLAND in China hat eine lange Tradition. Seit über 20 Jahren produzieren wir lokal für den wichtigen chinesischen Nutzfahrzeugmarkt. Das neue Werk im Osten der Volksrepublik ist strategisch günstig gelegen, da es nahe bei aktuellen und zukünftigen Kunden liegt. Yangzhou wird das neue Zentrum für unsere Aktivitäten in China und der gesamten Region sein: Hier bündeln wir sämtliche Aktivitäten, die bisher auf verschiedene chinesische Standorte verteilt waren. Das verkürzt die Wege, verbessert die Kostensituation und erhöht unsere Effizienz.



Technik auf dem neuesten Stand: unser technologisches Flaggschiff in China



Ein Werk in Zahlen

116.000
verlegte Kabelmeter

6.150
verbaute Tonnen Stahl

42.000
Quadratmeter
Grundfläche

8
Monate Bauzeit



Mit neuem Grad an Effizienz und Automatisierung kann das Werk in Yangzhou seine Arbeit beginnen

In Yangzhou wollen wir für unsere chinesische Kunden maßgeschneiderte Produktangebote entwickeln und damit unseren Marktanteil in diesem wichtigen Markt deutlich erhöhen. Gleichzeitig wird Yangzhou auch unser Geschäft im gesamten asiatischen Raum fördern. Aufgrund der strategischen Lage des Werkes in Yangzhou sind die Wege zu allen SAF-HOLLAND Märkten in der Region kurz.

Wir sehen vielfältige Möglichkeiten und großen Nutzen mit den Produkten, Effizienzsteigerungen und Synergien, auf dem hart umkämpften und schnell wachsenden chinesischen Markt für Premium-Technologien und qualitativ hochwertige Produkte. Mit seinem hohen Automatisierungsgrad und seiner Effizienz wird Yangzhou es uns ermöglichen, zu wettbewerbsfähigen Bedingungen und für preissensible Märkte zu produzieren und unser Produktportfolio für alle Märkte der Region zu erweitern.

**YANGZHOU WIRD
UNSER GESCHÄFT IM
GESAMTEN ASIATISCHEN
RAUM FÖRDERN.**

— An unsere Aktionäre

- 30 Vorwort des CEO
- 32 Bericht des Boards of Directors
- 39 SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

VORWORT DES CEO

An unsere Aktionäre

Vorwort des CEO

Bericht des Boards of Directors

SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen



Alexander Geis

Chief Executive Officer (CEO)

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

das Jahr 2019 war ein besonders herausforderndes Jahr für Ihre SAF-HOLLAND. Es war geprägt von einem personellen Neuanfang an der Unternehmensspitze, einem ab der Mitte des dritten Quartals deutlich eingetrübten Marktumfeld sowie hohen Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit der Werkskonsolidierung in China. Die beiden zuletzt genannten Faktoren führten Ende September zu einer Anpassung der Jahresprognose. Ergebnisstabilisierend wirkten verbesserte Abläufe und Prozesse in den Werken, unsere globale Marktaufstellung sowie unser Aftermarket-Geschäft.

Die angepassten Ziele bezüglich Konzernumsatz und bereinigter EBIT-Marge haben wir erreicht: Der Konzernumsatz lag mit 1.284 Mio. Euro innerhalb des angepeilten Zielkorridors von 1.260 Mio. Euro und 1.300 Mio. Euro, die bereinigte EBIT-Marge mit 6,2 Prozent ebenfalls innerhalb der angestrebten Bandbreite von 6,0 Prozent bis 6,5 Prozent.

Unter dem Strich stand ein Periodenergebnis von 10,3 Mio. Euro, entsprechend einem unverwässerten Ergebnis je Aktie von 0,20 Euro. Group Management Board und Board of Directors werden der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2020 vorschlagen für das Geschäftsjahr 2019 keine Dividende auszuschütten. Mit diesem Vorschlag wollen wir unser solides Finanzprofil nachhaltig absichern.

Der Ausbruch des neuartigen Coronavirus SARS-CoV-2 (COVID-19) stellt die SAF-HOLLAND, die Führungsmannschaft und sämtliche Beschäftigte vor eine neue besondere Herausforderung. Wir haben die zurückliegenden Wochen seit dem Ausbruch in China genutzt, um unsere Notfallpläne auf den Prüfstand zu stellen und geeignete Maßnahmen eingeleitet, um jederzeit einen geregelten Geschäftsbetrieb an unseren Standorten gewährleisten zu können. Ein globaler Krisenstab berät das Group Management Board bei der Lagebeurteilung, bereitet Entscheidungsvorlagen vor und koordiniert und überwacht die kommunikativen und operativen Maßnahmen. Daneben hat die Gesundheit unserer Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden sowie ihrer Familien oberste Priorität.

Ungeachtet der herausfordernden Rahmenbedingungen arbeiten wir mit Hochdruck daran, die Maßnahmen zur nachhaltigen Verbesserung der Profitabilität zügig umzusetzen.

Zu allererst sind hier unsere Chinaaktivitäten zu nennen. Wir haben die Standortkonsolidierung in China erfolgreich abgeschlossen und unser neues Werk in Yangzhou in Betrieb genommen. Wir verfügen damit über einen Best-in-Class-Standort, der die Basis für zukünftiges Wachstum im asiatischen Raum bildet und unseren Anspruch als Premiumhersteller festigt. Dementsprechend sollten wir die operativen Verluste in diesem Jahr deutlich reduzieren. Darüber hinaus gilt es, strategische Kundenbeziehungen auf- und auszubauen und das konzernweite Produktionsnetzwerk zu optimieren, um diesen Standort mit weiteren Aufträgen zu füllen.

In den USA haben wir mit dem Programm FORWARD im zurückliegenden Geschäftsjahr erste positive Ergebnisse erzielt. Dieses Jahr steht ganz im Zeichen des Themas „Operational Excellence“. Unser Chief Operating

An unsere Aktionäre

Vorwort des CEO

Bericht des Boards of Directors

SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Officer Dr. André Philipp wird die mit seinem Team entwickelten SAF-HOLLAND Operational Excellence Roadmaps implementieren. Ziel ist, die im gesamten Werksverbund schlummernden operativen Erfolgspotenziale zu heben.

Im Bereich der Vertriebs- und Verwaltungskosten haben wir nach der Prognoseanpassung Ende September 2019 ein umfassendes Kostensenkungsprogramm aufgesetzt, welches in diesem Jahr an sämtlichen Standorten konsequent fortgeführt wird. Die bisherigen Ergebnisse sind vielversprechend.

Und mit dem gerade abgeschlossenen Ergänzungstarifvertrag haben wir für den größten Konzernstandort in Bessenbach/Deutschland die Voraussetzungen geschaffen, die Arbeitsplätze langfristig zu sichern und gleichzeitig unsere Wettbewerbsfähigkeit deutlich zu verbessern.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, neben den operativen Themen gilt in diesem Jahr unsere Aufmerksamkeit auch der Refinanzierung der SAF-HOLLAND Group. Die erfolgreiche Platzierung eines Schuldscheindarlehens mit einem Volumen von 250 Mio. Euro ist ein weiterer wichtiger Baustein im Rahmen unserer konsequenten Strategiemsetzung und gibt uns zusätzliche Flexibilität und Planungssicherheit für die kommenden Jahre.

Zu unserem Weg gehört auch unser Bekenntnis zur Nachhaltigkeit. Nachhaltigkeit muss selbstverständlicher Teil der Allokation von Kapital werden. Deshalb sind wir Mitglied im Global Compact der Vereinten Nationen und fördern die Umsetzung seiner Prinzipien in den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung.

Auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 14. Februar 2020 haben Sie der Umwandlung Ihrer SAF-HOLLAND in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) zu 100 Prozent zugestimmt. Dafür möchte ich mich ganz herzlich bei Ihnen bedanken. Ihre Zustimmung auf der ebenfalls am 20. Mai 2020 stattfindenden außerordentlichen Hauptversammlung

vorausgesetzt, werden wir noch im Laufe dieses Jahres unseren Unternehmenssitz nach Deutschland verlegen. Mit der Sitzverlegung soll die räumliche Zusammenlegung des Sitzes der SAF-HOLLAND SE als Holdinggesellschaft mit den operativen Funktionen der SAF-HOLLAND GmbH vollzogen werden. Zusammen mit der Umwandlung und der Sitzverlegung planen wir, eine Vereinfachung der rechtlichen Konzernstruktur durchzuführen. Diese Maßnahmen werden die Führung der SAF-HOLLAND Group insgesamt erleichtern und den administrativen Aufwand verringern.

Bedanken möchte ich mich bei Ihnen auch dafür, dass Sie uns in dem schwierigen Fahrwasser die Treue gehalten haben. Sie können sicher sein, dass wir in diesem Jahr alles dafür tun, Ihnen überzeugende Perspektiven zu bieten: Wir verfügen über ein fundamental stabiles und auf Nachhaltigkeit angelegtes Geschäftsmodell, wettbewerbsfähige Produktlösungen und erfolgversprechende Innovationen. Auch die Digitalisierung unseres Geschäfts schreitet voran.

Abschließend möchte ich im Namen des Group Management Boards allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken, für die das abgelaufene Jahr sicherlich kein leichtes war. Die Leistungsbereitschaft jedes einzelnen und der Einsatz für SAF-HOLLAND stimmen mich optimistisch, dass wir Ihr Unternehmen auf den Erfolgspfad zurückführen werden.

Ihr


Alexander Geis

Chief Executive Officer (CEO)

BERICHT DES BOARDS OF DIRECTORS

An unsere Aktionäre

Vorwort des CEO

Bericht des Boards of Directors

SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen



Dr. Martin Kleinschmitt

Vorsitzender des Boards of Directors

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

das Jahr 2019 war geprägt von einer Vielzahl von Veränderungen. Beginnen möchte ich mit dem Wechsel im Vorsitz des Boards of Directors. Ich danke Martina Merz im Namen des gesamten Boards of Directors und des Managements für ihre Arbeit als Vorsitzende. Sie hat mit hohem Einsatz die Professionalisierung der Arbeit des Gremiums entscheidend vorangebracht.

Inhaltlich haben wir im Board of Directors in diesem Geschäftsjahr unseren Fokus erneut auf die Befähigung des Unternehmens für die nächste Phase der Unternehmensentwicklung gerichtet und konnten eine Vielzahl von wichtigen Weichen stellen. Wichtig war dabei die Besetzung der CEO-Position mit Alexander Geis und von weiteren Positionen im Führungsteam. Das Thema „Operational Excellence“ konnte mit unserem neuen COO Dr. André Philipp, den wir zum Ende des letzten Geschäftsjahres für diese Position

gewinnen konnten, entscheidend vorangebracht werden. Neben dem bisherigen regionalen Schwerpunkt auf dem USA-Geschäft haben wir unseren Fokus zudem auf den Neustart des China-Geschäfts gelegt. Auch für diese Regionen war das Board of Directors intensiv mit Personalentscheidungen befasst: Wir bestellten Kent Jones zum neuen President Amerika, Christoph Günter zum President EMEA und beschlossen am Jahresende den Zusammenschluss der Regionen APAC und China unter gemeinsamer Führung von Mike Ginocchio.

Im Rahmen eines strukturierten Prozesses hat sich das Board of Directors gemeinsam mit dem Management seit dem Sommer 2019 intensiv mit der Entwicklung der „Strategie 2025“ befasst. Hierzu gehörte unter anderem die Entwicklung eines neuen Organisationsmodells und von zentralen *Enablern* in den Bereichen Führung, Prozesse, Performance, Innovation, Produktstrategie und Digitalisierung.

Mit dem Beschluss zur geplanten Umwandlung der SAF-HOLLAND S.A. in eine SE und anschließenden Sitzverlegung nach Deutschland beabsichtigen wir die Zusammenlegung der Konzernleitung mit den operativen Funktionen der SAF-HOLLAND Group und eine Reduzierung der Komplexität der Konzernstruktur. Wir sind überzeugt, dass unsere Aktionäre nach dem Votum für den Rechtsformwechsel im Februar 2020 auch die Sitzverlegung unterstützen werden.

Ich bin zuversichtlich, dass wir richtige Schritte für den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens gegangen sind, auch wenn wir in einem derzeit schwierigen Umfeld noch nicht alle aktuellen Aufgaben bewältigt haben. Wir werden unseren Fokus weiter intensiv auf die beständige Fortentwicklung des Unternehmens lenken, damit angesichts der weltwirtschaftlichen und technologischen Herausforderungen der Unternehmenserfolg nachhaltig gesichert bleibt.

An unsere Aktionäre

Vorwort des CEO

Bericht des Boards of Directors

SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

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 2019 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 standen hierbei die Auftrags-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung und Statusberichte zu zentralen Konzernprogrammen und -initiativen. Darüber hinaus stimmten das Board of Directors und das Group Management Board die strategische Ausrichtung der SAF-HOLLAND Group eng miteinander ab. Marktentwicklungen, aber auch die Risikosituation, Aspekte des Risikomanagements, der Compliance sowie der Finanzlage wurden gemeinsam diskutiert und erörtert. Daneben befasste sich das Board of Directors auch mit Nachhaltigkeitsthemen und der nichtfinanziellen Berichterstattung der SAF-HOLLAND Group. 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 Prüfung durch das Board of Directors genehmigt. Auch zwischen den Sitzungen berichtete das Group Management Board schriftlich oder in Gesprächen. Insbesondere die bzw. der Vorsitzende des Boards of Directors und der CEO und CFO standen in einem intensiven und regelmäßigen Austausch.

SCHWERPUNKTE DER BERATUNGEN

Ein wesentlicher Schwerpunkt unserer Beratungen im Jahr 2019 war die Zusammensetzung des Führungsteams. Ausgehend von der Bestellung von Alexander Geis zum neuen CEO einschließlich der intensiven Begleitung der Onboarding-Phase, folgte die Suche nach einem Nachfolger für die bisher von ihm ausgefüllten Positionen President EMEA und Head of Global Sourcing, die mit Christoph Günther erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Mit Kent Jones als neuem President Amerika und durch die Zusammenlegung der Regionen APAC und China unter dem bisherigen President APAC Mike Ginocchio konnte das erweiterte Führungsteam vervollständigt werden.

Auch die Zusammensetzung des Boards of Directors anhand unseres Kompetenzprofils und vor dem Hintergrund der personellen Veränderung an der Spitze des Boards stand auf der Agenda. So befassten wir uns intensiv mit der Suche nach einem zweiten Financial Expert. Mit Ingrid Jägering – Finanzvorständin der börsennotierten LEONI AG – konnte im November die wichtige Funktion der Vorsitzenden des Prüfungsausschusses mit einer unabhängigen Kandidatin besetzt werden.

Operative Schwerpunkte waren die Performance der Region Amerika, deren Fortschritt wir im Rahmen des Programms FORWARD nachverfolgen konnten, ebenso wie die Werkskonsolidierung diverser chinesischer Standorte in das neue Werk am Standort Yangzhou. Wir ließen uns vom Management regelmäßig über die Maßnahmen in den Bereichen „Operational Excellence“, Gesundheitsschutz, Arbeitssicherheit und Umweltmanagement berichten.

An unsere Aktionäre

Vorwort des CEO

Bericht des Boards of Directors

SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Governance-seitige Schwerpunkte waren in diesem Jahr die zukünftige Zusammensetzung des Boards of Directors unter Berücksichtigung des von uns definierten Kompetenzprofils, die kontinuierliche Professionalisierung unserer Board-Arbeit sowie die Nachfolgeplanung für das Group Management Board. Ferner haben wir die Satzung und die Geschäftsordnungen für das Group Management Board und das Board of Directors aktualisiert.

Mitglieder des Boards of Directors der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) sowie deren Mandate in anderen Gremien

Mitglied	Jahrgang	Nationalität	Erstmalige Bestellung	Mandat bis	Haupttätigkeit	Weitere Mitgliedschaften in anderen Gremien: (a) Mandate in börsennotierten Unternehmen (b) Mandate in nicht börsennotierten Unternehmen (c) Konzernmandate
Dr. Martin Kleinschmitt	1960	GER	04/2013	04/2023	Partner Noerr LLP Vorstand Noerr Consulting AG	(a) Keine Mandate (b) — SAF HOLLAND GmbH (Deutschland) — G&H Bankensoftware AG (Deutschland) (c) Keine Mandate
Martina Merz	1963	GER	04/2014	04/2023	CEO thyssenkrupp AG	(a) — Deutsche Lufthansa AG (Deutschland) — VOLVO AB (Schweden) — Imerys SA (Frankreich, bis 05/2020) (b) Keine Mandate (c) Keine Mandate
Anja Kleyboldt	1969	GER	04/2012	04/2021	Head of Business Unit Industry Arnold AG	(a) Keine Mandate (b) — SAF HOLLAND GmbH (Deutschland) (c) Keine Mandate
Jack Gisinger	1948	US	04/2017	04/2021 (Ausscheiden 04/2020)	Freier Berater	Keine Mandate
Carsten Reinhardt	1967	GER	04/2017	04/2020	Unabhängiger Senior-Berater	(a) — Garrett Motion Inc. (USA) (b) — Grundfos Holding A/S (Dänemark) — Tegimus Holding GmbH (Deutschland) — Beinbauer Automotive GmbH & Co. KG (Deutschland) — WEZAG GmbH (Deutschland) — Michigan Capital Advisors (USA) — Braemar Energy Ventures (USA) (c) Keine Mandate
Ingrid Jägering	1966	GER	10/2019	04/2020	CFO LEONI AG	(a) Keine Mandate (b) — HENSOLDT Holding (Deutschland) (c) Keine Mandate

An unsere Aktionäre

Vorwort des CEO

Bericht des Boards of Directors

SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

SITZUNGEN DES BOARDS OF DIRECTORS

Das Board of Directors kam im Geschäftsjahr 2019 zu insgesamt zehn Sitzungen zusammen, wovon fünf als Präsenzsitzung und fünf als Telefonkonferenz abgehalten wurden. Die Ausschüsse tagten im Geschäftsjahr in Summe 19-mal. Über dringende Sachverhalte zwischen den Sitzungen haben wir im Umlaufverfahren Beschlüsse gefasst. Insgesamt lag die Teilnahmequote bei rund 94 Prozent.

Die detaillierte Übersicht zur Teilnahme der Mitglieder des Boards of Directors an BoD-Sitzungen und an Ausschusssitzungen finden Sie im Folgenden:

Teilnahmeübersicht

Mitglied	Board of Directors	Nominierungsausschuss	Prüfungsausschuss	Vergütungsausschuss	Sonderausschuss Nordamerika	Gesamtquote
Dr. Martin Kleinschmitt	10/10	2/2	3/3	3/3	6/6	100 %
Martina Merz	7/10	8/8	3/3	3/3		88 %
Anja Kleyboldt	10/10	7/8		2/3	6/6	93 %
Jack Gisinger	10/10	8/8		3/3		100 %
Carsten Reinhardt	10/10		3/3	2/3	6/6	95 %
Ingrid Jägering ¹	1/2		1/1			67 %
Gesamtquote	92 %	96 %	100 %	87 %	100 %	94 %

¹ Die Nominierung erfolgte im Oktober 2019. Eine langfristige Terminplanung bzgl. des BoD-Meetings im Dezember war daher nicht mehr möglich.

In der Sitzung am 20. März 2019 wurde Alexander Geis zum neuen CEO von SAF-HOLLAND bestellt. Er folgte Detlef Borghardt, der sein Amt niedergelegt hatte. Weiterer Schwerpunkt der Sitzung waren der Jahres- und Konzernabschluss, der Konzernlagebericht und der Prüfungsbericht des Abschlussprüfers der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2018. Der Abschluss wurde nach eingehender Prüfung durch das Board of Directors gebilligt. Zudem wurde die Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung 2019 verabschiedet, darunter auch der Punkt, der Hauptversammlung die erneute Wahl von PricewaterhouseCoopers Société Coopérative (PwC) als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2019 vorzuschlagen. Mit der Billigung des Jahres- und Konzernabschlusses folgten wir der Empfehlung des

Prüfungsausschusses. Gleiches galt für die Prüfung des Corporate-Social-Responsibility-Berichts einschließlich der nichtfinanziellen Erklärung. Wir verabschiedeten die Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex, dem wir als luxemburgische Gesellschaft freiwillig folgen. Wir verabschiedeten ein neues Vergütungssystem für das Board of Directors, das im Sinne guter Governance auf variable Komponenten verzichtet und weniger komplex ist. Im Rahmen eines externen Benchmarkings wurde die Marktüblichkeit in Struktur und Höhe sichergestellt. Die Vergütung steht in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben und der Lage der Gesellschaft.

Die Sitzung am 6. Mai 2019 wurde als Telefonkonferenz abgehalten und befasste sich vorrangig mit dem Bericht zum ersten Quartal, der vom Board of Directors verabschiedet wurde.

An unsere Aktionäre

[Vorwort des CEO](#)

[Bericht des Boards of Directors](#)

[SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt](#)

[Zusammengefasster Lagebericht](#)

[Konzernabschluss](#)

[Weitere Informationen](#)

Schwerpunkte der Sitzung am 17. Mai 2019 waren die Geschäftsentwicklung insbesondere in Nordamerika und China, der Status von „Operational Excellence“ über die Gruppe hinweg und Beschlussfassungen zum Programm FORWARD, zu M&A-Angelegenheiten und zum Kompetenzprofil für Mitglieder des Boards of Directors. Weiterhin wurde ein Projekt zur Entwicklung eines neuen Organisationsmodells angestoßen und der Umfang verabschiedet. Weitere Schwerpunkte lagen im Bereich der Regelberichterstattung in den Feldern Risiko und Compliance.

Die Sitzung am 5. August 2019 wurde als Telefonkonferenz abgehalten und befasste sich vorrangig mit dem Bericht zum zweiten Quartal, der vom Board of Directors verabschiedet wurde. In einer außerordentlichen Telefonkonferenz am 14. August 2019 wurde Kent Jones zum neuen President Amerika bestellt.

In der Sitzung am 28. August 2019 widmete sich das Board of Directors einem Business- und Status-Update zum Thema „Operational Excellence“ und Arbeitssicherheit. Weiterhin wurde der Strategieprozess initiiert und Marktentwicklungen und Trends diskutiert, über nichtfinanzielle Risiken berichtet und eine Refinanzierungsmaßnahme verabschiedet.

Im Rahmen einer außerordentlich einberufenen Telefonkonferenz am 23. September 2019 legte Martina Merz ihr Amt als Vorsitzende des Boards of Directors nieder. In dieser Telefonkonferenz und in einer Telefonkonferenz am 29. September 2019 wurde die zukünftige Zusammensetzung des Boards of Directors diskutiert und hierbei insbesondere Kompetenzprofil, Unabhängigkeit und weitere Anforderungen guter Corporate Governance besprochen.

Wesentlicher Tagesordnungspunkt der Sitzung am 5. und 6. November 2019 war die Bestellung von Ingrid Jägering zum Mitglied des Boards of Directors und zur Vorsitzenden des Prüfungsausschusses. Die Bestellung ist gültig bis einschließlich zum Tag der ordentlichen Hauptversammlung im Jahr 2020. Dr. Martin Kleinschmitt, der in seiner Funktion als stellvertretender Vorsitzender die Amtsführung übernommen hatte, wurde zum Vorsitzenden des Boards of Directors, Martina Merz zur stellvertretenden Vorsitzenden des Boards of Directors gewählt. Weiterhin wurden der Bericht zum dritten Quartal, die zukünftige Besetzung der Ausschüsse und die Nachfolgeplanung des Group Management Boards beschlossen. Der President Amerika Kent Jones berichtete über die Performance der Region, der Strategiediskurs wurde fortgesetzt und über die Ergebnisse der globalen Mitarbeiterbefragung wurde berichtet.

Die letzte Sitzung des Jahres fand am 6. Dezember 2019 statt. Traditionell lag der Fokus auf dem Budget für das kommende Jahr, der Mittelfristplanung und den Performancezielen für das Group Management Board. Zu den wichtigsten Beschlüssen zählten ferner der Zusammenschluss der Regionen APAC und China mit Mike Ginocchio als President und die Vorbereitung der Umwandlung der SAF-HOLLAND S. A. in eine SE mit geplanter anschließender Sitzverlegung nach Deutschland. Ferner berichtete der neue President EMEA und Head of Global Sourcing zur Performance der Region. Das Board verabschiedete außerdem diverse Neuerungen in den Verträgen des Managements im Sinne aktueller Anforderungen an gute Corporate Governance und die qualitativen Performanceziele des Managements.

Entsprechend auch der Empfehlung des neuen Deutschen Corporate Governance Kodex hält das Board of Directors einen Teil jeder regulären Präsenzsitzung ohne Mitglieder des Managements ab.

An unsere Aktionäre

Vorwort des CEO

Bericht des Boards of Directors


SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

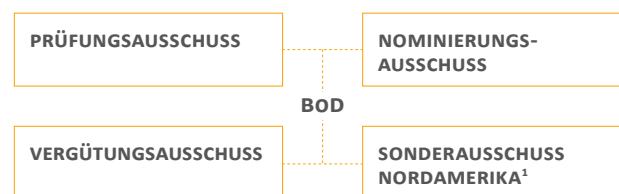
Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

ARBEIT DER AUSSCHÜSSE

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. Über die Zusammensetzung der einzelnen Ausschüsse wird auf die Ausführungen im Corporate-Governance-Kapitel ab  Seite 93 verwiesen.

Ausschüsse des Boards of Directors zum 31.12.2019

¹ Sonderausschüsse werden je nach Bedarf in Abhängigkeit von den Geschäftsanforderungen gebildet.

Prüfungsausschuss

Der Prüfungsausschuss tagte im Berichtsjahr dreimal. Es befasste sich dabei vorrangig und ausführlich mit der Abschlussprüfung und dem Jahresabschluss, der Empfehlung zur Wahl des Abschlussprüfers, Rechnungslegungsvorschriften wie IFRS 16 und deren Auswirkungen, dem Code of Conduct, der Human Rights Policy, diversen Governance-Themen, dem Risikomanagement, den Ergebnissen der internen Revisionsprüfungen, Compliance, Steuer- und Finanzierungsthemen. Die Inhalte der Sitzungen wurden dem Board of Directors vorgetragen und – soweit erforderlich – zur Entscheidung vorgelegt. Der Abschlussprüfer nahm an der Sitzung teil, in der der Prüfungsbericht erläutert wurde. Zudem steht der bzw. die Vorsitzende des Prüfungsausschusses regelmäßig im Kontakt mit dem Abschlussprüfer – auch außerhalb der Sitzungen. Der Abschlussprüfer

unterrichtet den Prüfungsausschuss unverzüglich über alle für seine Aufgaben wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse, die bei der Durchführung der Abschlussprüfung zu seiner Kenntnis gelangen. Zudem informiert er den Prüfungsausschuss und vermerkt im Prüfungsbericht, wenn er bei Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen feststellt, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Board of Directors abgegebenen Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex ergeben. Der bzw. die Vorsitzende des Prüfungsausschusses standen im Geschäftsjahr zudem im regelmäßigen Austausch mit dem Leiter des Bereichs Corporate Audit Services. Im Prüfungsausschuss sind zwei Financial Experts vertreten.

Vergütungsausschuss

Der Vergütungsausschuss kam im Jahr 2019 zu insgesamt drei Telefonkonferenzen zusammen. Er behandelte unter anderem die Festsetzung und Überprüfung der Vergütung und des Vergütungssystems für das Group Management Board. In der Wahrnehmung dieser Aufgabe wurden auch die Dienste eines auf Vergütungsfragen spezialisierten externen Beraters in Anspruch genommen. Außerdem wurde über Änderungen an den Dienstverträgen der Mitglieder des Group Management Boards auf Basis diverser Neuerungen im Bereich der Corporate Governance beraten und entsprechende Empfehlungen für das Board of Directors erarbeitet (z. B. Abfindungs-Cap, Anrechnung der Abfindungszahlung auf die Karenzentschädigung bei nachvertraglichem Wettbewerbsverbot).

Nominierungsausschuss

In diesem Jahr kam der Nominierungsausschuss zu insgesamt acht Telefonkonferenzen zusammen. Er beschäftigte sich vorrangig mit Besetzungen im Group Management Board und im Board of Directors. So wurden die Positionen des CEO, President EMEA, Head of Global Sourcing, President Amerika und President China im Geschäftsjahr 2019 neu besetzt. Zudem beschäftigte sich das Committee mit dem Kompetenzprofil und Nachfolgekandidaten für eine Position im Board of Directors. Gemäß dem Beschluss des Boards of Directors wurde der Nominierungsausschuss ab Januar 2020 aufgrund der starken inhaltlichen Verzahnung mit dem Vergütungsausschuss zusammengelegt.

An unsere Aktionäre

Vorwort des CEO

Bericht des Boards of Directors

SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss


Weitere Informationen

Sonderausschuss Nordamerika

Der befristete Sonderausschuss Nordamerika kam im Geschäftsjahr 2019 zu sechs Telefonkonferenzen zusammen. Im Kern der Tätigkeit standen die enge Begleitung des Programms FORWARD, die operative Performance und „Operational Excellence“, die Entwicklung der Rohstoffpreise, diverse strategische Initiativen und Fragestellungen und das Onboarding des neuen President Amerika. Im Dezember 2019 hat das Board of Directors beschlossen, die Tätigkeit des Sonderausschusses Nordamerika zum Jahresende 2019 zu beenden.

CORPORATE GOVERNANCE

Die SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) ist eine in Luxemburg ansässige Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE), die ausschließlich in Deutschland börsennotiert ist. Als solche unterliegt die SAF-HOLLAND SE (vormals 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 SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) entschlossen, den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex zu den Grundsätzen guter Unternehmensführung in einem bestimmten Umfang zu entsprechen, da für die SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) der Deutsche Corporate Governance Kodex eine wichtige Grundlage verantwortungsvoller Unternehmensführung darstellt.

Auch im Jahr 2019 widmete sich das Board of Directors intensiv dem Thema Corporate Governance. Die Entsprechenserklärung 2019 zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gab das Board of Directors von SAF-HOLLAND am 20. März 2019 ab. Die aktuelle Entsprechenserklärung wurde am 10. März 2020 veröffentlicht und kann auf der  Homepage des Unternehmens eingesehen werden.

Der Vorsitzende des Boards of Directors führte zudem vereinzelt Gespräche mit Investoren zu Corporate-Governance-Themen.

Im Geschäftsjahr ist bei keinem Mitglied des Boards of Directors ein Interessenkonflikt aufgetreten.

KONZERNABSCHLUSSPRÜFUNG UND BILANZSITZUNG

PricewaterhouseCoopers Société Coopérative (PwC) prüfte den von der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) zum 31. Dezember 2019 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 Group vermittelt. Der Prüfer bestätigte, dass der Konzernlagebericht einschließlich der Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex mit dem Konzernabschluss im Einklang steht.

Den Mitgliedern des Boards of Directors lagen der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht sowie die Berichte und Abschlussunterlagen des Abschlussprüfers rechtzeitig vor. Vorbereitet durch den Prüfungsausschuss wurden der Abschluss, die Berichte und die Unterlagen durch das Board of Directors umfassend geprüft. In seiner Sitzung vom 16. März 2020 besprach das Board of Directors die Ergebnisse der Abschlussprüfung. Der Abschlussprüfer war in der vorbereitenden Sitzung des Prüfungsausschusses anwesend. Er trug die wesentlichen Prüfungsergebnisse dort vor und beantwortete Fragen der 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 20. Mai 2020 vor, für das Geschäftsjahr 2019 keine Dividende 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 2019 aus.

Luxemburg, den 16. März 2020

Für das Board of Directors



Dr. Martin Kleinschmitt

Vorsitzender des Boards of Directors

An unsere Aktionäre[Vorwort des CEO](#)[Bericht des Boards of Directors](#)[SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt](#)[Zusammengefasster Lagebericht](#)[Konzernabschluss](#)[Weitere Informationen](#)

SAF-HOLLAND AM KAPITALMARKT

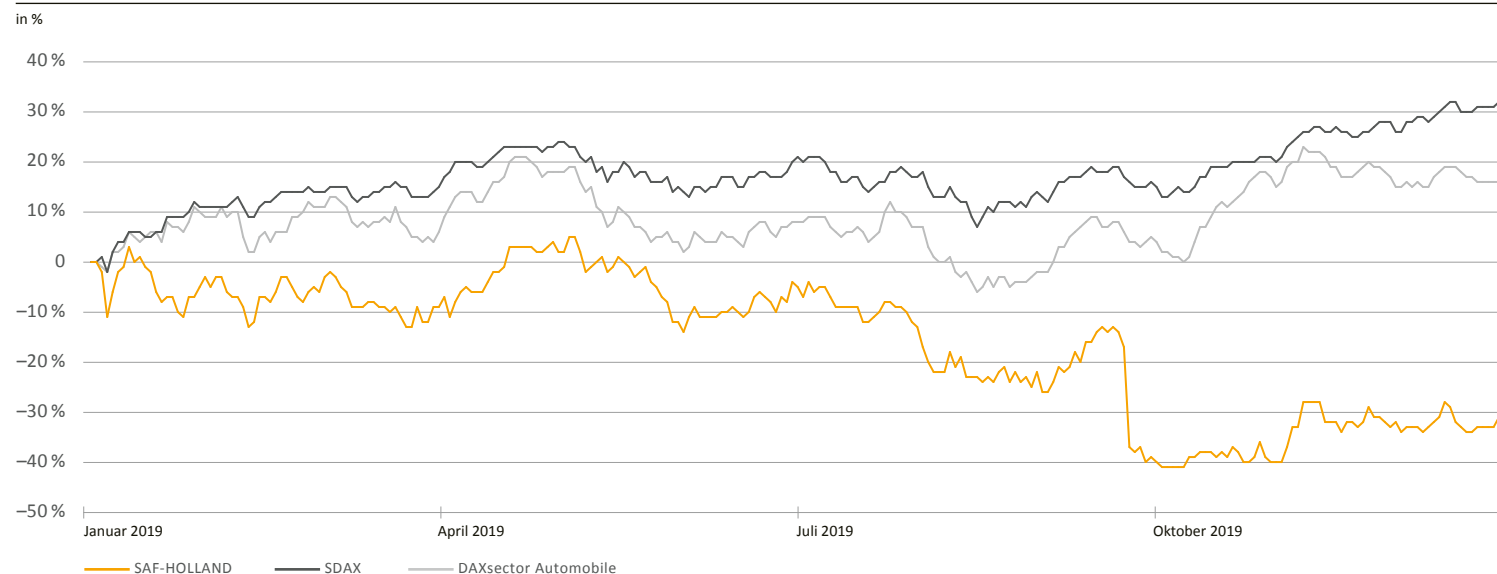
ÜBERBLICK AKTIENMARKT- UND KURSENTWICKLUNG

VERGLEICHSINDEX DEUTLICH BESSER ALS SAF-HOLLAND AKTIE

Die Vereinbarung eines Phase-eins-Handelsvertrages zwischen den USA und China, die abnehmende Wahrscheinlichkeit eines harten Brexits, die robust wachsende US-Wirtschaft, weltweit niedrige Inflationsdaten sowie die anhaltende expansive Geldpolitik der wichtigsten Notenbanken beflügelten die Aktienmärkte im Jahr 2019 deutlich. Dagegen führten sich abschwächende Konjunkturdaten und eine Vielzahl von Gewinnwarnungen in der zweiten Jahreshälfte kurzzeitig zu Kursverlusten. Im Vergleich zum Jahresendstand 2018 legte der DAX um 25,5 Prozent zu. Der SDAX erzielte im Vorjahresvergleich sogar ein Plus von 31,6 Prozent.

Die Aktien der deutschen Automobilhersteller und -zulieferer profitierten in den ersten Monaten des Jahres 2019 von der Hoffnung auf eine Einigung im Handelsstreit zwischen den USA und China. Im weiteren Jahresverlauf wirkten sich eine deutlich nachlassende Pkw-Nachfrage und Gewinnwarnungen von diversen Automobilherstellern und -zulieferern belastend auf die Kursentwicklung aus. Im vierten Quartal beflügelte der allgemeine Markttrend auch den Automobilsektor. Der relevante Vergleichsindex, der DAXsector Automobile Performance Index (CXPA), legte im Jahr 2019 um insgesamt 15,5 Prozent zu.

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



An unsere Aktionäre

Vorwort des CEO

Bericht des Boards of Directors

SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Die SAF-HOLLAND Aktie blieb im Jahr 2019 mit einem Minus von 31,2 Prozent auf 7,40 Euro (Vorjahr 10,76 Euro) deutlich hinter der Entwicklung des DAXsector Automobile Performance Index zurück. Ursächlich hierfür war im Wesentlichen die starke Anpassung der EBIT-Margenprognose für das Geschäftsjahr 2019 am 23. September 2019.

HANDELSVOLUMEN IN DER SAF-HOLLAND AKTIE WEITER GESTIEGEN

Das durchschnittliche börsentägliche Handelsvolumen in der SAF-HOLLAND Aktie an allen deutschen Börsenplätzen, ein wichtiges Investitionskriterium besonders für institutionelle Anleger, ist auch im Jahr 2019 weiter gestiegen. Der bedeutendste Handelsplatz für die SAF-HOLLAND Aktie ist dabei weiterhin die Handelsplattform Xetra, auf die im Jahr 2019 40,2 Prozent (Vorjahr 34,1 Prozent) des gehandelten Volumens entfielen. Durchschnittlich wurden täglich 178.593 Aktien (Vorjahr 149.800 Aktien) auf Xetra gehandelt, was einem Anstieg von 19,2 Prozent entspricht. Der börsentägliche Umsatz in der SAF-HOLLAND Aktie betrug durchschnittlich 1,6 Mio. Euro (Vorjahr 2,2 Mio. Euro).

RANKING IN INDEXRANGLISTEN

Auf Basis des Jahresschlusskurses lag die Free-Float-Marktkapitalisierung der SAF-HOLLAND am 30. Dezember 2019 bei 335,9 Mio. Euro (Vorjahr: 508,4 Mio. Euro). Damit nahm das Unternehmen in der Indexrangliste der Deutsche Börse AG, auf deren Grundlage über die Zusammensetzung des MDAX sowie SDAX entschieden wird, zum 30. Dezember 2019 Position 158 (Vorjahr Position 131) ein. Bei der Liquidität kam die SAF-HOLLAND Aktie auf Rang 133 (Vorjahr Rang 126).

INVESTOR RELATIONS UND KAPITALMARKTBEZIEHUNGEN**IM KONTINUIERLICHEN KONTAKT MIT ALLEN STAKEHOLDERN**

SAF-HOLLAND informiert im Rahmen ihrer Investor-Relations-Aktivitäten umfassend, zeitnah und transparent über die aktuelle Geschäftsentwicklung, die strategischen Zielsetzungen und deren Umsetzungsstand sowie die aktuellen Entwicklungen in den Truck- und Trailermärkten. Marktthemen, wie neue technologische Ansätze und zunehmende Digitalisierung in den internationalen Truck- und Trailermärkten, werden regelmäßig aufgegriffen.

Den Marktteilnehmern stehen die Mitglieder des Group Management Boards sowie das Investor-Relations-Team in verschiedenen Formaten zur Verfügung: in Einzelgesprächen bei Roadshows und Investorenkonferenzen sowie bei Telefonkonferenzen. Weitere bedeutende Möglichkeiten zum Austausch bieten die jährlich in Frankfurt am Main stattfindende Analysten- und Investorenkonferenz sowie die Telefonkonferenzen anlässlich der Veröffentlichung von Quartalszahlen. Im Jahr 2019 standen die Teilnahme an Investorenkonferenzen und die Durchführung von Roadshows unter anderem in London, Paris und Frankfurt am Main sowie an der US-Ostküste auf dem Programm.

Daneben bietet die SAF-HOLLAND Investoren und Analysten die Möglichkeit von Werksbesichtigungen am deutschen Standort in Bessenbach.

Weitere ausführliche und aktuelle Informationen zu der Aktie und den Wandelschuldverschreibungen werden im Internet auf der Investor-Relations-Webseite der SAF-HOLLAND unter <http://corporate.safholland.com/de/investor-relations> veröffentlicht. Auf diesen Seiten stehen aktuelle Finanznachrichten und -berichte, Präsentationen und Aufzeichnungen von Telefonkonferenzen sowie ein Überblick über die aktuellen Konsens-Schätzungen der Analysten, die die SAF-HOLLAND Aktie gegenwärtig beobachten, zur Verfügung.

GROSSE ANZAHL VON ANALYSTEN SICHERT UMFASSENDE COVERAGE DER SAF-HOLLAND AKTIE

Die SAF-HOLLAND Aktie wird von einer großen Anzahl von Analysten nationaler und internationaler Banken regelmäßig beobachtet und analysiert. Zum Jahresende 2019 hatten insgesamt elf Analysten die Aktie von SAF-HOLLAND unter Beobachtung. Davon empfahlen zwei Analysten die Aktie zum Kauf oder erwarteten für SAF-HOLLAND eine bessere Kursentwicklung als für den Gesamtmarkt. Sechs Empfehlungen lauteten auf „Hold“ bzw. „Neutral“. Vier Analysten gaben eine „Sell“- beziehungsweise „Reduce“-Empfehlung. Die Kursziele der Analysten lagen in einer Spanne zwischen 6,00 Euro und 12,00 Euro. Das durchschnittliche Kursziel betrug rund 7,74 Euro.

An unsere Aktionäre[Vorwort des CEO](#)[Bericht des Boards of Directors](#)[SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt](#)**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss****Weitere Informationen****Analysteneinstufungen zum 31. Dezember 2019**

Bank	Einstufungen
Bankhaus Lampe	Hold
Berenberg Bank	Buy
Commerzbank	Reduce
Deutsche Bank	Hold
Hauck & Aufhäuser	Buy
HSBC	Hold
Kepler Cheuvreux	Reduce
MainFirst Bank	Neutral
Oddo BHF	Neutral
Pareto Securities	Sell
Quirin Privatbank	Sell
Warburg Research	Hold

Die jeweils aktuellen Analysteneinstufungen stehen auf der Investor-Relations-Webseite unter <https://corporate.safholland.com/de/investor-relations/aktie/konsensus> zur Verfügung.

STABILE AKTIONÄRSSTRUKTUR

Nach der Definition der Deutschen Börse AG befinden sich 100 Prozent 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 größten Anteilseignern zählen aktuell Kapitalanlagegesellschaften aus den Niederlanden, der Schweiz, den USA, Deutschland und Spanien.

Auf Basis der vorliegenden Stimmrechtsmitteilungen hielten zum Stichtag 31. Dezember 2019 sechs institutionelle Investoren Beteiligungen von mehr als 3 Prozent am Grundkapital der SAF-HOLLAND:

Name des Anteilseigners	Herkunftsland	%-Anteile der gemeldeten Stimmrechte
Times Square Capital	USA	5,19%
NN Group N.V.	Niederlande	5,16%
Kempen Oranje Participaties	Niederlande	5,07%
Nordea 1 SICAV	Luxemburg	5,06%
Union Investment Privatfonds	Deutschland	5,04%
Bestinver Gestion	Spanien	4,47%

Im Berichtsjahr 2019 blieb die Aktionärsstruktur im Bereich von Stimmrechtsanteilen über 5 Prozent gegenüber 31. Dezember 2018 unverändert. Mitglieder des Group Management Boards und des Boards of Directors der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) hielten zum 31. Dezember 2019 zusammen 0,1 Prozent der ausstehenden Aktien.

EINFÜHRUNG EINES ZUSÄTZLICHEN SCHWELLENWERTS FÜR STIMMRECHTSMITTEILUNGEN VON DREI PROZENT

Zur Harmonisierung mit der entsprechenden Regelung des deutschen Wertpapierhandelsgesetzes (§ 33 Abs. 1 WpHG) hat die außerordentliche Hauptversammlung der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) („Gesellschaft“) am 25. April 2019 im Wege einer Änderung des Art. 18 Abs. 1 Satz 1 der Satzung der Gesellschaft entschieden, dass Aktionäre der Gesellschaft bereits bei Erreichen, Überschreiten oder Unterschreiten des Schwellenwerts von 3 Prozent verpflichtet sind, unverzüglich eine Stimmrechtsmitteilung an die Gesellschaft abzugeben. Die gesetzlichen Meldepflichten gemäß Art. 8 ff. des Transparenzgesetzes des Großherzogtums Luxemburg (Law of 11 January 2008 on transparency requirement for issuers) in seiner jeweils gültigen Fassung gelten unverändert fort.

An unsere Aktionäre[Vorwort des CEO](#)[Bericht des Boards of Directors](#)[SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt](#)[Zusammengefasster Lagebericht](#)[Konzernabschluss](#)[Weitere Informationen](#)**HAUPTVERSAMMLUNG 2019 BESCHLIESST DIVIDENDE VON 0,45 EURO JE AKTIE**

Die ordentliche Hauptversammlung der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) am 25. April 2019 hat für das Geschäftsjahr 2018 eine Dividende von 0,45 Euro (Vorjahr 0,45 Euro) je Aktie beschlossen und stimmte damit dem Vorschlag des Boards of Directors zu. Bezogen auf das ausgewiesene Konzernjahresergebnis in Höhe von 48,1 Mio. Euro entspricht dies einer Ausschüttungsquote von 42,4 Prozent. SAF-HOLLAND setzt damit ihre nachhaltige Dividendenpolitik fort, einen Betrag in Höhe von 40 Prozent bis 50 Prozent des ausgewiesenen Konzernjahresergebnisses an die Aktionäre auszuschütten. Im Hinblick auf den Schlusskurs des Jahres 2018 der SAF-HOLLAND Aktie ergab sich eine Dividendenrendite von 4,0 Prozent (Vorjahr 2,5 Prozent). Alle Informationen zu den ordentlichen und außerordentlichen Hauptversammlungen werden im Internet auf der Investor-Relations-Webseite von SAF-HOLLAND unter <http://corporate.safholland.com/de/investor-relations> veröffentlicht.

Aktienkennzahlen

WKN/ISIN	A0MU70/LU0307018795
Börsenkürzel	SFQ
Anzahl der Aktien	45.394.302 Stück
Designated Sponsors	Commerzbank AG, HSBC Trinkaus & Burkhardt AG
Jahreshoch/-tief ¹	11,55 Euro/6,30 Euro
Jahresschlusskurs ¹	7,40 Euro
Marktkapitalisierung	335,9 Mio. Euro

¹ Xetra-Schlusskurs.**ÜBERBLICK UNTERNEHMENSANLEIHEN UND UNTERNEHMENS-RATING****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 Prozent ausgestattet. Im Geschäftsjahr 2017 wurden erstmalig Wandelschuldverschreibungen in Aktien der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) gewandelt, wodurch sich das ausstehende Nominalvolumen der Wandelschuldverschreibung auf 99,8 Mio. Euro reduzierte.

Aufgrund der von der Hauptversammlung 2019 beschlossenen Bardividendenzahlung an die Aktionäre der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) wurden der Wandlungspreis und das Wandlungsverhältnis gemäß den Anleihebedingungen angepasst. Mit Wirkung zum 26. April 2019 beträgt der angepasste Wandlungspreis 11,7345 Euro (zuvor 11,9235 Euro) und das angepasste Wandlungsverhältnis 8.521,8799 (zuvor 8.386,7992).

Analog zur Entwicklung des Aktienkurses der SAF-HOLLAND büßte der Kurs der Wandelschuldverschreibung im Jahr 2019 deutlich an Wert ein. Nach einem Schlusskurs von 105,3 Prozent per Jahresende 2018 notierte die Anleihe am 30. Dezember 2019 bei 94,8 Prozent.

Die Kurse, die wichtigsten Kennzahlen sowie die Anleihebedingungen der Wandelschuldverschreibung stehen auf der Investor-Relations-Webseite unter <https://corporate.safholland.com/de/investor-relations/aktie-anleihen/anleihen/wandelschuldverschreibung> zur Verfügung.

An unsere Aktionäre

[Vorwort des CEO](#)[Bericht des Boards of Directors](#)[SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt](#)**Zusammengefasster Lagebericht**

Konzernabschluss

Weitere Informationen

**UNTERNEHMENS-RATING MIT BBB UND STABILEM
AUSBLICK BESTÄTIGT**

Am 20. Mai 2019 bestätigte die Ratingagentur Euler Hermes erneut das „BBB“-Investmentgrade-Rating der SAF-HOLLAND und stufte den Rating-ausblick für die kommenden zwölf Monate als „stabil“ ein. Euler Hermes Rating hebt insbesondere die nachhaltigen Wachstumsperspektiven durch die Zunahme des weltweiten Transportvolumens, die führende Marktposition bei Achs- und Federungssystemen für Trailer in der Region EMEA und in Indien sowie bei Sattelkupplungen in der Region Amerika und das strukturell wachsende, konjunkturreisistentere und margenstarke Ersatzteilgeschäft hervor. Positiv beurteilt wird ebenfalls die Akquisition der italienischen V.Orlandi S.p.A., der indischen York Transport Equipment, der britischen Axscend Ltd., der US-amerikanischen PressureGuard sowie der finnischen Stara Gruppe. Die Bewertung des leicht erhöhten Geschäftsrisikos spiegelt gleichzeitig die hohe Abhängigkeit von der zyklischen Nutzfahrzeugindustrie und die hohe Wettbewerbsintensität wider. Das Finanzrisiko von SAF-HOLLAND schätzt Euler Hermes Rating weiterhin als gering ein und verweist auf die stabile Ertragskraft, das hohe Innenfinanzierungspotenzial sowie die sehr gute finanzielle Flexibilität.

— Zusammengefasster Lagebericht

45	Grundlagen des Konzerns
54	Wirtschaftsbericht
68	Einzelabschluss der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.)
69	Nachtragsbericht
71	Prognosebericht
74	Chancen- und Risikenbericht
84	Nachhaltigkeit
85	Vergütungsbericht
93	Corporate Governance

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

PROFIL

SAF-HOLLAND zählt zu den international führenden Herstellern von fahrwerksbezogenen Baugruppen und Komponenten vor allem für Trailer, aber auch für schwere Lkw, Busse und Campingfahrzeuge.

Die Produktpalette umfasst insbesondere Achs- und Federungssysteme, Sattelkupplungen, Königszapfen und Stützwinden, die unter den Marken SAF, Holland, Neway, KLL, Corpco, V.Orlandi und York vertrieben werden.

Die Markenwelt von SAF-HOLLAND



Trailer-Achs- und Federungssysteme



Schlepp- und Hebetchnik



Federungen für Spezialfahrzeuge und Busse



Luftfederungssysteme für Lkw und Busse sowie Achs- und Federungssysteme für Trailer in Südamerika



Luftfederungssysteme für Lkw und Busse in China



Kupplungssysteme für Lkw, Anhänger, Trailer und Spezialanwendungen



Achs- und Federungssysteme für Trailer



SAF-HOLLAND ORIGINAL PARTS ist die Aftermarket-Marke für unsere Premium-Produkte, die für höchste Anforderungen entwickelt und getestet wurden.



SAUER QUALITY PARTS UND GOLD LINE QUALITY PARTS

sind die Aftermarket-Marken für unsere Qualitätsprodukte, die für den Industriestandard entwickelt und getestet wurden.



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 mithilfe von Verteilungszentren über ein umfassendes globales Vertriebsnetz an Endkunden und Servicestützpunkte. SAF-HOLLAND ist, als einer von nur wenigen Zulieferern in der Truck- und Trailerindustrie, global breit aufgestellt und in fast allen Märkten weltweit präsent.

ORGANISATORISCHE STRUKTUR DES KONZERNS

Unser operatives Geschäft führten wir im Geschäftsjahr 2019 in vier Regionen, die auch die berichtspflichtigen Segmente im Sinne der IFRS bilden:

- EMEA
- Amerika
- APAC
- China

Die Regionen decken dabei jeweils sowohl das Erstausrüstungs- als auch das Ersatzteilgeschäft ab. Jedes Segment hat die volle Ergebnisverantwortung und verfügt über sämtliche erforderlichen Ressourcen. Bereichsübergreifende Funktionen wie Konzernfinanzen, Konzernrechnungswesen und -controlling, Interne Revision, Recht und Compliance, Human Resources, IT, Corporate Social Responsibility sowie Investor Relations und Corporate Communications sind innerhalb des Konzerns zentral organisiert. Das gleiche gilt grundsätzlich auch für den Verantwortungsbereich des Chief Operating Officers.

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

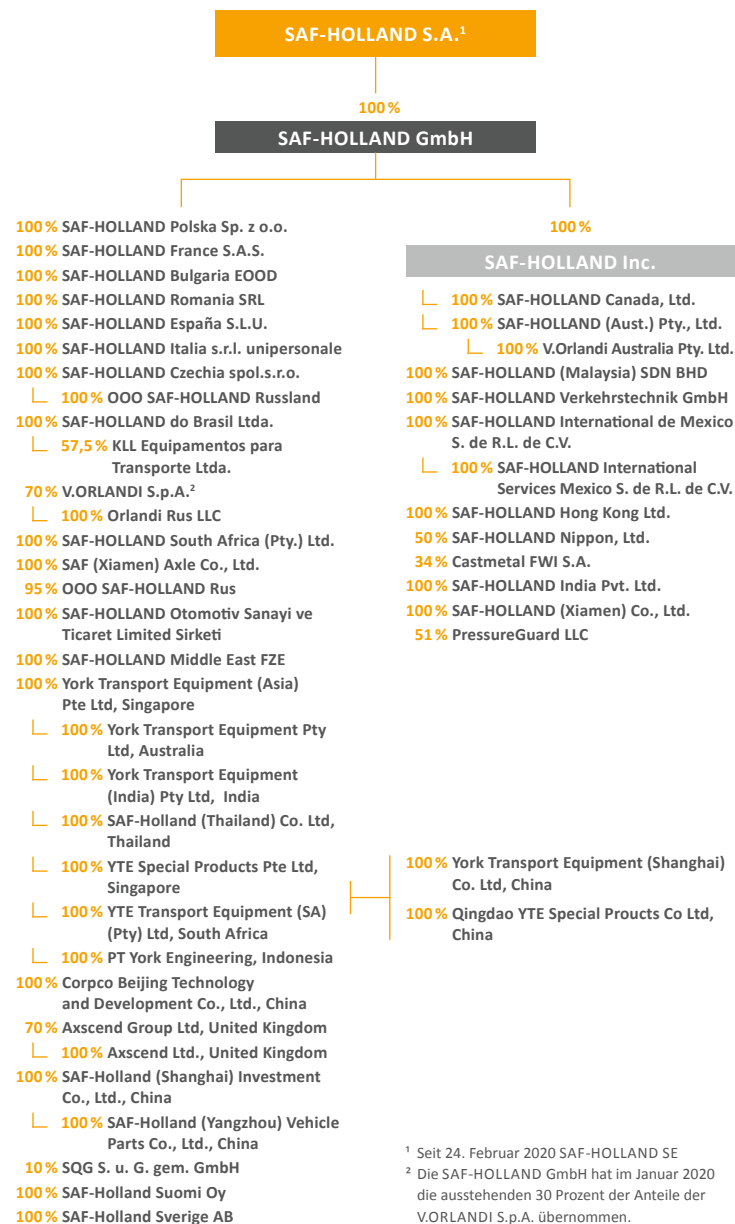
Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

RECHTLICHE STRUKTUR DES KONZERNS

¹ Seit 24. Februar 2020 SAF-HOLLAND SE² Die SAF-HOLLAND GmbH hat im Januar 2020 die ausstehenden 30 Prozent der Anteile der V.ORLANDI S.p.A. übernommen.

Die SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) ist eine Gesellschaft luxemburgischen Rechts, deren Aktien ausschließlich in Deutschland notiert sind. Als Muttergesellschaft des Konzerns hält sie sämtliche Anteile an der SAF-HOLLAND GmbH, der wiederum sämtliche Landesgesellschaften und Mehrheitsbeteiligungen zugeordnet sind.

Daneben hält die 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 Gusskomponenten für Sattelkupplungen und Federungssysteme für den nordamerikanischen Markt.

PORTFOLIOÄNDERUNGEN

Mit Wirkung zum 9. Januar 2019 hat SAF-HOLLAND 51 Prozent der Anteile an dem Hersteller von Reifendruck-Management-Systemen PressureGuard erworben. Für die noch ausstehenden Anteile an der Gesellschaft wurde mit dem bisherigen Eigentümer, Servitech Industries, Inc., eine Kaufoption vereinbart, die zu einem späteren Zeitpunkt ausgeübt werden kann.

Mit Wirkung zum 1. Februar 2019 hat SAF-HOLLAND sämtliche Anteile an der finnischen Stara Gruppe erworben. SAF-HOLLAND hat dabei den Geschäftsbetrieb der beiden Gesellschaften AB Stara Parts Oy, Finnland, und Trailax Aktiebolag, Schweden, von der bisherigen Eigentümerfamilie übernommen.

Weitere Informationen zu diesen Transaktionen finden sich im Kapitel „Wesentliche Ereignisse“ auf [Seite 56](#) und in den Ausführungen im Konzernanhang ab [Seite 103](#).

GESCHÄFTSMODELL

Unsere Kernkompetenz ist das Engineering von fahrwerksbezogenen Baugruppen und Komponenten für die Trailer- und Truckindustrie. Wir konzentrieren uns dabei auf die Themenstellungen unserer Kunden: Sicherheit, Effizienz und Gewichtsreduzierung sowie Umweltfreundlichkeit. Mit unseren Leichtbaulösungen ermöglichen wir nennenswerte Gewichtseinsparungen und tragen somit spürbar zu einem verringerten CO₂-Ausstoß der Lkw/Trailer-Kombination bei.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**[Grundlagen des Konzerns](#)[Wirtschaftsbericht](#)[Einzelabschluss](#)[Nachtragsbericht](#)[Prognosebericht](#)[Chancen- und Risikenbericht](#)[Nachhaltigkeit](#)[Vergütungsbericht](#)[Corporate Governance](#)**Konzernabschluss****Weitere Informationen**

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

Etwas mehr als 60 Prozent des Konzernumsatzes erwirtschaftet die SAF-HOLLAND mit OEM-Kunden (Original Equipment Manufacturer) aus der Trailerindustrie. Obwohl die Aufträge von den Trailerherstellern vergeben werden, spielen im Vorfeld der Auftragsvergabe Flottenbetreiber eine wichtige Rolle. Diese bestimmen in den meisten Fällen die Spezifikationen des Trailers und entscheiden somit über die Auswahl des Zulieferers. Durch den steten Austausch mit den Flottenbetreibern stellt SAF-HOLLAND sicher, dass es immer die richtige Lösung für die sich ständig ändernden Kundenanforderungen bereithält. Auf das Geschäft mit OEM-Kunden aus der Truckindustrie entfallen etwas mehr 14 Prozent des Konzernumsatzes.

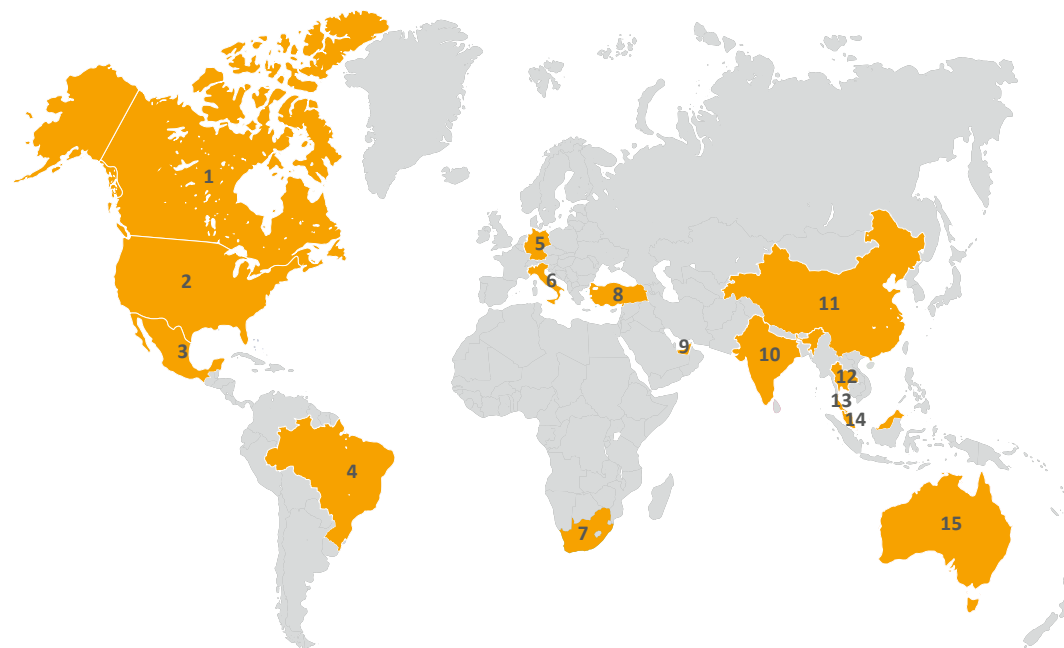
Neben dem Erstausrüstungsgeschäft ist das Ersatzteilgeschäft ein wichtiger Pfeiler des Geschäftsmodells, der rund 25 Prozent des Konzernumsatzes ausmacht. Mit rund 10.000 Ersatzteil- und Servicestationen, Händlern und Werkstätten in über 80 Ländern hat SAF-HOLLAND zudem eines der dichtesten Ersatzteil- und Servicenetze in der Branche. Durch die Übernahme des indischen Trailerachsenherstellers 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 Resilienz des Geschäftsmodells von SAF-HOLLAND bei.

STANDORTE UND ARBEITSTEILUNG IM KONZERN

SAF-HOLLAND ist in allen wichtigen Truck- und Trailermärkten der Welt präsent. Das Unternehmen fertigt an insgesamt 24 Standorten auf sechs Kontinenten. Neben Werken in den Kernmärkten Nordamerika, Europa und China verfügt SAF-HOLLAND über Produktions- und Montagestätten in Ländern wie Brasilien, Türkei, Südafrika, Indien, Australien und Singapur. Die wesentlichen Entwicklungsaktivitäten finden an den beiden Standorte Bessenbach (Deutschland) und Muskegon (USA) statt.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns
 Wirtschaftsbericht
 Einzelabschluss
 Nachtragsbericht
 Prognosebericht
 Chancen- und Risikenbericht
 Nachhaltigkeit
 Vergütungsbericht
 Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen****SAF-HOLLAND Produktionsstandorte**

- | | |
|--|--|
| 1 Kanada
Woodstock | 7 Südafrika
Johannesburg |
| 2 USA
Cincinnati
Dumas Nord
Dumas Süd
Nashville
Warrenton Nord
Warrenton Süd
Wylie | 8 Türkei
Düzce |
| 3 Mexiko
Queretaro City | 9 Vereinigte Arabische Emirate
Dubai |
| 4 Brasilien
Alvorado | 10 Indien
Pune |
| 5 Deutschland
Bessenbach-Frauentgrund
Bessenbach-Keilberg
Singen | 11 China
Yangzhou |
| 6 Italien
Flero
Nave | 12 Thailand
Bangkok |
| | 13 Malaysia
Kuala Lumpur |
| | 14 Singapur
Singapur |
| | 15 Australien
Melton |

ABSATZMÄRKTE UND MARKTANTEILE

Wesentlich für die Geschäftsentwicklung von SAF-HOLLAND ist die Produktion von Trailern und schweren Lkw in Europa, Nord- und Südamerika, China und Indien. Weitere Informationen finden sich im Wirtschaftsbericht unter den branchenspezifischen Rahmenbedingungen.

In den etablierten Kernmärkten von SAF-HOLLAND, Europa und Nordamerika, bestehen weitgehend oligopolistische Wettbewerbsstrukturen. In fast sämtlichen Produktgruppen kommen die drei jeweils größten Anbieter dort zusammen auf einen Marktanteil von rund 80–90 Prozent. SAF-HOLLAND zählt in diesen Märkten jeweils zu den drei führenden Anbietern in den beiden relevanten Produktsegmenten Trailerachsen und Sat-

telkupplungen. In Europa ist SAF-HOLLAND Marktführer bei Achs- und Federungssystemen für Trailer. In Nordamerika hält SAF-HOLLAND eine führende Marktposition bei Sattelkupplungen sowie bei Stützwinden und Königszapfen.

WIRTSCHAFTLICHE UND RECHTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

Ein bedeutender Einflussfaktor für das Geschäft der SAF-HOLLAND ist die Entwicklung des globalen Transportvolumens. Das weltweite Güteraufkommen nimmt kontinuierlich zu. Treiber dafür sind die globalen Megatrends: Wachstum der Weltbevölkerung, fortschreitende Urbanisierung und Globalisierung der Wirtschaft. So ermöglicht der Ausbau der Straßennetze in Schwellenländern ein überdurchschnittlich starkes Wachstum des

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

Warenverkehrs. Die demographischen und wirtschaftlichen Entwicklungen, wie eine wachsende Mittelschicht in diesen Ländern, führen somit zu einem höheren Transportvolumen und einer steigenden Nachfrage nach Zugmaschinen, Aufliegern und Bussen, wovon SAF-HOLLAND profitiert.

Weitere bedeutende Einflussfaktoren können regulatorische Vorgaben sein. Diese betreffen die Verringerung des Kraftstoffverbrauchs und der Emissionen von Nutzfahrzeugen sowie die geringere Belastung der Straßen. Dies erhöht insbesondere den Bedarf an gewichtsreduzierten Bauteilen. SAF-HOLLAND kommt diese Entwicklung zugute, denn die Produkte des Konzerns zählen mit einem hohen Anteil an Leichtbaukomponenten zu den leichtesten im Markt. Daneben führen neue gesetzliche Regelungen zu einer Verschärfung von Sicherheitsvorgaben. So wird in immer mehr Ländern weltweit das zulässige Gesamtgewicht eines Sattelzuges begrenzt. In diesem Fall ermöglichen Leichtbaukomponenten aus dem SAF-HOLLAND Produktportfolio die neuen Gewichtsbeschränkungen einzuhalten. Strengere gesetzliche Bestimmungen können auch die Nachfrage nach Scheibenbremstechnologie begünstigen. Die Scheibenbremse bietet, neben ökonomischen Vorteilen, technische Vorteile gegenüber der traditionellen Trommelbremse. So ist der Bremsweg bei Scheibenbremsen gegenüber Trommelbremsen kürzer. Für SAF-HOLLAND als weltgrößten Hersteller von scheibengebremsten Trailerachsen eröffnet dies vorteilhafte Perspektiven, da die Produkte dazu beitragen können, höhere Sicherheitsstandards zu erfüllen.

ALTERNATIVE PERFORMANCE MEASURES UND STEUERUNGSGRÖSSEN

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. Diese 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/investor-relations/alternative-performance-measures>.

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
- Bereinigte EBIT-Marge (Verhältnis vom Ergebnis vor Zinsen und Steuern, insbesondere bereinigt um Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokationen sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten zu Umsatz)
- Net Working Capital Ratio (Verhältnis von kurzfristigen Vermögenswerten abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, kurzfristigen nicht zinstragenden Verbindlichkeiten und sonstigen lang- und kurzfristigen Rückstellungen zum auf das Gesamtjahr hochgerechneten Umsatz des vierten Quartals)

SAF-HOLLAND plant, ermittelt und überwacht die Größen Umsatz, bereinigte EBIT-Marge und Net Working Capital Ratio sowohl auf Konzernebene als auch auf Segmentebene.

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

- Bereinigte Bruttoergebnismarge (Verhältnis vom bereinigten Bruttoergebnis zu Umsatz)
- Verwässertes Periodenergebnis je Aktie
- Investitionsquote (Verhältnis von Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte zu Umsatz)

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht


Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

- Verschuldungsgrad (Verhältnis von Nettoverschuldung zu 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 (Rendite auf das eingesetzte Kapital)
- Forderungsreichweite (Days Sales Outstanding, DSO)
- Umschlagdauer des Vorratsbestands (Days of Inventory on Hand, DIO)

NICHTFINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Neben finanziellen Steuerungsgrößen nutzt SAF-HOLLAND als Entscheidungshilfe auch nichtfinanzielle 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 Abfallmengen. Nähere Einzelheiten hierzu finden sich im Kapitel „Nachhaltigkeit im SAF-HOLLAND Konzern“ ab  Seite 84 und im Nachhaltigkeitsbericht 2019, der am 16. April 2020 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 der Forecasts. Darüber hinaus werden auch die erzielten Fortschritte beim Erreichen der strategischen Ziele regelmäßig in den Sitzungen des Group Management Boards und des Boards of Directors überprüft und analysiert.

BRANCHEN- UND UNTERNEHMENSPEZIFISCHE FRÜHINDIKATOREN

Die wesentlichen unternehmensspezifischen Frühindikatoren sind Auftragszugang und -bestand. Diese werden von den jeweiligen Konzerngesellschaften täglich erhoben und dienen als Indikation für die zu erwartende Auslastung sowie die voraussichtliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung.

Daneben 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 Auftragsgänge.

STRATEGIE**WACHSTUMSSTRATEGIE 2020: TRANSFORMATION ZU EINEM GLOBAL PLAYER**

Mit der im Jahr 2015 vorgestellten Wachstumsstrategie 2020 hat SAF-HOLLAND ihr 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 schwere 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“), welche die Nachfrage nach Transportkapazitäten noch zusätzlich verstärken.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

Im Rahmen der Strategie 2020 hat sich SAF-HOLLAND von einem internationalen Unternehmen zu einem Global Player mit starker Präsenz in den drei wichtigsten Wirtschaftsregionen entwickelt. Ziel ist es, durch die Ausweitung des Produktportfolios und die Erschließung neuer regionaler Märkte jenseits der derzeitigen Kernmärkte Europa und Nordamerika die Präsenz des Konzerns in den Schwellenländern deutlich auszubauen.

Ein weiteres strategisches Ziel ist der Ausbau des Ersatzteilgeschäfts über alle Regionen hinweg.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG**INNOVATIVE LÖSUNGEN SICHERN TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT**

SAF-HOLLAND ist ein Technologieführer im Nutzfahrzeugmarkt. Die Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten sind von großer strategischer Bedeutung für den Konzern und tragen dazu bei, die Wettbewerbsposition langfristig abzusichern.

Mehrperiodenübersicht Forschung und Entwicklung

	2019	2018	2017	2016	2015
F&E-Aufwendungen inklusive aktivierter Entwicklungskosten (Mio. Euro)	25,7	23,9	24,6	23,4	24,6
F&E-Quote (Aufwendungen in % vom Umsatz)	2,0	1,8	2,2	2,2	2,3
Anzahl Mitarbeiter im Bereich Entwicklung, Konstruktion und Versuch	177	199	175	192	191

FOKUS AUF DIE OPTIMIERUNG DER GESAMTBETRIEBSKOSTEN DER KUNDEN

Die Entwicklungsaktivitäten bei SAF-HOLLAND sind darauf ausgerichtet, den Kunden Produkte anzubieten, die ihre Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership) senken und somit einen effizienten Flottenbetrieb gewährleisten. Im Fokus der Entwicklungsaktivitäten stehen insbesondere die Themen Sicherheit, Langlebigkeit, Leichtbau sowie Digitalisierung. Sicherheit und Qualität der SAF-HOLLAND Produkte haben dabei für SAF-HOLLAND oberste Priorität. Laufende Qualitätsprüfungen bereits im Entwicklungsprozess sind von elementarer Bedeutung. Für die Entwicklung langlebiger Produkte trägt die SAF-HOLLAND Zero-Defect-Strategie (Null-Reklamationsstrategie) bei. Bereits in der Produktentwicklungsphase wer-

Im Geschäftsjahr 2019 lagen die Forschungs- und Entwicklungskosten mit 20,8 Mio. Euro nahezu auf dem Vorjahresniveau von 19,6 Mio. Euro. Zusätzlich wurden Entwicklungskosten in Höhe von 4,9 Mio. Euro (Vorjahr 4,3 Mio. Euro) aktiviert. Im Verhältnis zum Konzernumsatz ergab sich eine F&E-Quote von 2,0 Prozent (Vorjahr 1,8 Prozent). Weltweit beschäftigte der Konzern zum 31. Dezember 2019 insgesamt 177 (Vorjahr 199) Mitarbeiter in den Bereichen Entwicklung, Konstruktion und Versuch.

Die regionalen Marktanforderungen und Kundenwünsche sind in den wichtigsten Nutzfahrzeugmärkten sehr unterschiedlich. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, liegt neben der Entwicklung neuer Produkte ein weiterer Schwerpunkt der Entwicklungsaktivitäten auf der Adaption bestehender Lösungen an die regionalen Erfordernisse. Die Entwickler und Ingenieure der SAF-HOLLAND sind in allen relevanten Regionen weltweit präsent. Durch die direkte Nähe zum Kunden wird sichergestellt, dass die speziellen Marktkenntnisse der vor Ort angesiedelten Einheiten direkt in die Produktentwicklung einfließen.

den Maßnahmen implementiert, um die Produktfehlerquote zu minimieren. Zur Gewichtsreduzierung der Fahrzeuge entwickelt SAF-HOLLAND Leichtbaukomponenten. Durch konsequenten Leichtbau werden der Kraftstoffverbrauch und damit der CO₂-Ausstoß in der Nutzungsphase der Produkte reduziert. SAF-HOLLAND ermöglicht somit den Kunden, ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Gleichzeitig tragen Leichtbaukomponenten dazu bei, regulatorische Anforderungen hinsichtlich des Gesamtgewichts von Fahrzeugen zu erfüllen.

Die Integration von Sensorik und Elektronik in mechanische Produkte wie Achsen, Federungssysteme und Sattelkupplungen ist eine der Stoßrichtungen der SAF-HOLLAND Digitalisierungsstrategie SMART STEEL – ENGINEER, BUILT, CONNECT. Daneben sind die intelligente Verknüpfung der Systeme

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

und die Auswertung der dabei gewonnenen Daten ein weiterer wesentlicher Fokus unserer Entwicklungstätigkeiten. Ziel ist es, unter anderem den Verschleiß von Komponenten, wie zum Beispiel von Bremsbelägen und Bremscheiben, zu überwachen und Schäden am Trailer zu vermeiden. Wartungsintervalle können optimiert und Stillstandzeiten minimiert werden. Darüber hinaus erhalten Flottenbetreiber so in Echtzeit genaue Informationen über die Position des Trailers, die Beladung und den Zustand der Ladung. Und können somit ihre Strecken- und Serviceplanung noch weiter verbessern.

SAF TIRE PILOT PLUS™ UND SMAR-te TIRE PILOT™ – INTELLIGENTE REIFENDRUCKMESSUNG WEITERENTWICKELT

Der SAF Tire Pilot Plus™ ist ein innovatives Produkt zur Steuerung des Reifendrucks, welcher sowohl für den Treibstoffverbrauch als auch den Reifenverschleiß von Bedeutung ist. Über die Zeit entweicht Luft durch Diffusion über die Reifenkarkassen. Daher muss der Reifendruck regelmäßig geprüft werden. Ein zu niedriger Reifendruck ist die Ursache für erhöhten Treibstoffverbrauch und kann einen Reifenschaden bedingen. Der SAF Tire Pilot Plus™ prüft den Reifendruck permanent und füllt den Reifen bei Drucknachlass selbstständig während der Fahrt auf. Der SAF Tire Pilot Plus™ verlängert so die Laufleistung des Reifens und vermeidet Reifenausfälle. Zusätzlich wird der Kraftstoffverbrauch reduziert. Das bietet dem Flottenbetreiber wirtschaftliche Vorteile, mehr Sicherheit und schont die Umwelt, da die CO₂-Emissionen gesenkt werden.

Eine aktuelle Weiterentwicklung von SAF Tire Pilot Plus™ für den amerikanischen Markt stellt SMAR-te Tire Pilot™ dar. Dieses im Oktober 2019 vorgestellte System enthält ein elektropneumatisches Kontrollmodul mit intelligenten Luftdrucksensoren. Das System passt den Reifendruck für die jeweilige Achslast automatisch an und kann sogar die Maximalbelastung erkennen und eine Überladungswarnung anzeigen. Der Fahrer hat den Reifendruck stets im Blick und kann bei Druckverlusten Wartungs- und Reparaturstopps durchführen.

SAF TRAKr UND SAF TRAKe – GERÄUSCHARMER UND EMISSIONSFREIER ANTRIEB FÜR DEN TRAILER

Die Elektrifizierung von Antrieben bietet nicht nur bei Personen- und Nutzfahrzeugen, sondern auch bei Trailern großes Potenzial. SAF-HOLLAND hat dazu zwei elektrische Trailerachsen entwickelt: SAF TRAKr und SAF TRAKe. SAF TRAKr arbeitet während des Bremsens des Fahrzeugs als Generator und ermöglicht die Rückgewinnung von Bremsenergie. Mit dem dabei gewonnenen Strom können Batterien aufgeladen und elektrische Verbraucher betrieben werden. Ein Anwendungsfeld sind Trailer mit Kühlaggregaten. SAF TRAKr bietet den Vorteil, den Trailer jederzeit und unabhängig vom Dieselgenerator der Zugmaschine kühlen zu können. Es entstehen dabei keine Abgase und die Geräuschemissionen sind deutlich geringer. Der Leistungsbereich reicht von 30 bis 50 Kilowatt. SAF TRAKe besitzt eine Maximalleistung von 120 Kilowatt und kann zeitweise auch den Antrieb der Zugmaschine unterstützen. Immer dann, wenn eine zusätzliche hohe Antriebsleistung benötigt wird, kommt SAF TRAKe zum Einsatz, beispielsweise wenn der Lkw bergauf fährt oder beschleunigt. Diese Zusatzunterstützung durch elektrische Achsen ermöglicht auch den Sattelzug zeitweise rein elektrisch zu betreiben. Ein Vorteil in Innenstädten, um Anwohner vor Geräuschen und CO₂-Emissionen zu schützen.

In besonderer Weise können elektrische Achsen ihre Vorteile bei Trailern für den Autotransport ausspielen. Sie unterstützen den Antrieb dieser schweren Transporter und ermöglichen ein geräusch- und emissionsarmes Be- und Entladen der Trailer. Im Mai 2019 unterzeichnete SAF-HOLLAND mit LOHR Industrie S.A., der Weltmarktführerin für Fahrzeugtransporter, eine strategische Partnerschaft für elektrische Trailerachsen. Die gemeinsam entwickelte elektrische Trailerachse AXEAL (AXle Electric Assist Lohr) arbeitet völlig unabhängig vom Hauptantrieb der Zugmaschine und unterstützt diesen beim Beschleunigen und Bremsen mit Energierückgewinnung. Durch die Traktionsunterstützung arbeitet die Zugmaschine in einem optimalen Betriebspunkt und verbraucht dadurch bis zu 15 Prozent weniger Kraftstoff bei gleichzeitiger Verbesserung des Fahrkomforts. Das zentrale mechanische System beinhaltet ein Differential, ein Untersetzungsgetriebe und einen Nebenantrieb, der beim Halten für den Antrieb eines peripheren Systems genutzt werden kann, beispielsweise einer hydraulischen Pumpe.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**[Grundlagen des Konzerns](#)[Wirtschaftsbericht](#)[Einzelabschluss](#)[Nachtragsbericht](#)[Prognosebericht](#)[Chancen- und Risikenbericht](#)[Nachhaltigkeit](#)[Vergütungsbericht](#)[Corporate Governance](#)**Konzernabschluss****Weitere Informationen****GROSSE ANZAHL VON PATENTANMELDUNGEN ZEIGT
HOHE INNOVATIONSKRAFT**

Die hohe Innovationskraft von SAF-HOLLAND zeigt sich in der großen Anzahl von Prioritätsanmeldungen im Jahr 2019. Als Prioritätsanmeldung wird die erste Anmeldung eines Patents oder einer Patentfamilie bei einem Patentamt bezeichnet. In der Regel gehen damit zahlreiche weitere Teil- oder Ergänzungsanmeldungen einher. Im Geschäftsjahr 2019 wurden 24 (Vorjahr 38) Neuanmeldungen getätigt. Davon reichte die SAF-HOLLAND GmbH 16 und die SAF-HOLLAND Inc. acht Neuanmeldungen ein.

Anzahl an Prioritätsmeldungen

	2019	2018	2017	2016	2015
Anzahl an Prioritätsmeldungen	24	38	50	36	30

WIRTSCHAFTSBERICHT

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

KONJUNKTUR UND BRANCHENUMFELD

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN: GESTIEGENE RISIKEN FÜHREN ZU EINER VERLANGSAMUNG DES WACHSTUMS DER WELTWIRTSCHAFT

Aufgrund einer weiteren Verschlechterung der Beziehungen zwischen den Vereinigten Staaten und ihren Handelspartnern (insbesondere China), steigender politischer Spannungen und der Unsicherheit über einen möglichen No-Deal Brexit, wuchs die Weltwirtschaft im Jahr 2019 nur um 2,9 Prozent (Vorjahr 3,7 Prozent). Dabei legte das Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Vereinigten Staaten um 2,3 Prozent (Vorjahr 2,9 Prozent) zu. Mit einem BIP-Anstieg von 1,2 Prozent (Vorjahr 1,9 Prozent) wuchs die Wirtschaft der Eurozone in 2019 erneut solide. In den Schwellenländern war die Entwicklung heterogen. Während das für SAF-HOLLAND wichtige Schwellenland China seinen wirtschaftlichen Aufschwung mit einer Wachstumsrate von 6,2 Prozent auf hohem Niveau fortsetzte, geriet das Wirtschaftswachstum in Indien mit 5,2 Prozent im Vorjahresvergleich (7,3 Prozent) aufgrund einer Verlangsamung der Inlandsnachfrage und eines Rückgangs des Kreditwachstums etwas ins Stocken.

Konjunktorentwicklung in wichtigen Märkten

in %	2018	2019
Euroraum	1,9	1,2
Deutschland	1,5	0,6
Vereinigte Staaten	2,9	2,3
Brasilien	1,1	1,1
Russland	1,6	1,3
China	6,6	6,2
Indien	7,3	5,3
World	3,7	2,9

Quelle: Commerzbank, Economic Briefing, März 2020

BRANCHENENTWICKLUNG: UNTERSCHIEDLICHE ENTWICKLUNG DER TRUCK- UND TRAILERMÄRKTE

Die globalen Nutzfahrzeugmärkte haben sich in 2019, auch aufgrund von Unwägbarkeiten über die künftigen konjunkturellen Aussichten, recht unterschiedlich entwickelt. Während die Produktion von Trailern in Nordamerika zulegen konnte, wurden in Europa, China und Indien deutlich weniger Einheiten gefertigt. Gleichzeitig gingen die Auftragseingänge für Trucks und Trailer in Nordamerika im Vergleich zu einem sehr starken Vorjahr zurück. Die Auftragsbestände liegen mittlerweile deutlich unter den zum Jahresende 2018 erreichten Rekordwerten.

LKW-ZULASSUNGEN IN EUROPA AUF VORJAHRESNIVEAU

Die Neuzulassungen für schwere Lkw (über 16 Tonnen) in der Europäischen Union im Jahr 2019 bewegten sich laut dem Branchenverband European Automobile Manufacturers Association (ACEA) auf Vorjahresniveau (+0,1 Prozent).

Positiv entwickelten sich die volumenstarken Märkte Deutschland (+1,9 Prozent) und Frankreich (+2,1 Prozent).

In Russland stiegen die Neuzulassungen von schweren und mittelschweren Lkw um fast 5 Prozent.

NORDAMERIKANISCHER TRUCKMARKT AUF HOHEM PRODUKTIONSNIVEAU

Nach einem bereits sehr starken Jahr 2018 nahm die Produktion von Class-8-Trucks in 2019 weiter zu. Ein wesentlicher Treiber für den Anstieg der Produktion war der hohe Auftragsbestand zum Ende des Jahres 2018. Laut ACT wuchs die Produktion in 2019 um circa 6 Prozent auf rund 343.000 Einheiten. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass nach einem starken Anstieg der Produktion in den ersten neun Monaten um rund 15 Prozent die Produktion im vierten Quartal deutlich rückläufig war (-20 Prozent). Der Auftragsbestand reduzierte sich zum Jahresende 2019 auf 124.000 Trucks (Ende 2018: 297.000 Trucks).

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen****SÜDAMERIKANISCHER TRUCK- UND TRAILERMARKT SETZT ERHOLUNGSKURS FORT**

Der südamerikanische Markt für Trailer und schwere Lkw setzte in 2019 seine in 2017 begonnene Erholung fort. Getrieben von einer Verbesserung der Wirtschaft in Brasilien (BIP + 1,1 Prozent), nahm die Produktion von schweren Lkw laut LMC um fast 13 Prozent und von Trailern um circa 23 Prozent zu. Bei dem hohen prozentualen Anstieg ist allerdings aufgrund der wirtschaftlichen Talfahrt der vergangenen Jahre die niedrige Vorjahresvergleichsbasis zu berücksichtigen.

TRAILERPRODUKTION IN EUROPA UNTER VORJAHRESNIVEAU

Nach den historischen Höchstständen in 2018, einem etwas geringeren Wirtschaftswachstum und der anhaltenden Unsicherheit bezüglich eines möglichen No-Deal Brexit, reduzierte sich die Produktion von Trailern im Vergleich zu 2018 um rund 7 Prozent. Insgesamt entwickelte sich der europäische Trailermarkt damit besser, als ursprünglich erwartet. Zu Jahresbeginn hatte das Marktforschungsinstitut CLEAR International Consulting (CLEAR) noch mit einem Produktionsrückgang von circa 10 Prozent gerechnet.

TRAILERMARKT IN NORDAMERIKA SETZT AUFWÄRTSTREND FORT

Aufgrund einer soliden Konjunktur, dem Abbau des hohen Auftragsbestandes und insbesondere durch den fortlaufenden Trend zur Scheibenbremse stieg die Produktion von Trailern auch in 2019 weiter an. Nach Angaben von ACT wurden in 2019 etwas mehr als 365.000 Trailer gefertigt, was einem Wachstum von rund 3 Prozent entspricht.

RÜCKLÄUFIGE NACHFRAGE NACH TRAILERN IN CHINA

Angesichts eines sich im Jahr 2019 verschärfenden Handelskonfliktes zwischen China und den USA und der daraus resultierenden Unsicherheit über die weitere Konjunkturentwicklung in China verringerte sich die Produktion von Trailern im Jahr 2019 um rund 20 Prozent. Das für die Geschäftsentwicklung von SAF-HOLLAND relevante Premiumsegment (Scheibenbremstechnologie und Luftfedern infolge der strengeren gesetzlichen Vorgaben) konnte sich der negativen Marktentwicklung nicht entziehen und verbuchte ebenfalls einen deutlichen Nachfragerückgang.

GERINGERES WIRTSCHAFTSWACHSTUM UND GESETZGEBUNG BEEINFLUSSEN MARKT IN INDIEN

Der indische Markt hat mit der Übernahme des indischen Marktführers für Trailerachsen York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. für SAF-HOLLAND eine höhere Bedeutung erlangt. Ein geringeres Wirtschaftswachstum, die verspätete Einführung der Verordnung AIS113 (u. a. strengere Vorschriften bei der Verwendung von Bauteilen zur Produktion von Nutzfahrzeugen) und die Einführung einer einheitlichen nationalen Steuer für den Güterverkehr führten in 2019 zu einem Rückgang der Trailerproduktion von rund 65 Prozent.

ZIELERREICHUNG**REVIDIERTE ZIELE ERREICHT**

Der Konzernumsatz von SAF-HOLLAND lag mit 1.284 Mio. Euro – dies entspricht einem Umsatzrückgang von 1,3 Prozent – innerhalb des mit der Ad-hoc-Mitteilung vom 23. September 2019 und im Neunmonatsbericht für das Geschäftsjahr 2019 bekannt gegebenen Zielkorridors, der einen Konzernumsatz in einer Bandbreite von 1.260 Mio. Euro bis 1.300 Mio. Euro – entsprechend einer Veränderungsrate von 0 Prozent bis minus 3 Prozent – vorsah. In der ursprünglichen Prognose aus dem Februar 2019 war noch von einem Umsatzwachstum von 4 bis 5 Prozent ausgegangen worden, welche aber vor dem Hintergrund der sich eintrübenden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, insbesondere in Europa, China und Indien, der anhaltenden weltweiten Handelsauseinandersetzungen und der damit verbundenen Marktentwicklung für Trucks und Trailer angepasst werden musste.

Die bereinigte EBIT-Marge von SAF-HOLLAND lag mit 6,2 Prozent innerhalb der mit der Ad-hoc-Mitteilung vom 23. September 2019 und im Neunmonatsbericht für das Geschäftsjahr 2019 revidierten Bandbreite von 6,0 Prozent bis 6,5 Prozent. In der ursprünglichen Prognose aus dem Februar 2019 war vom Group Management Board noch eine bereinigte EBIT-Marge um die Mitte der Bandbreite von 7 Prozent bis 8 Prozent erwartet worden.

Das Investitionsvolumen erreichte mit 53,0 Mio. Euro die im September 2019 angepasste Größe von 58 Mio. Euro bis 63 Mio. Euro nicht. Ursächlich hierfür waren ein sehr stringentes Investitionsmonitoring durch das Group Management Board sowie die vorhandenen internen Ressourcen.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

Ursprünglich war die SAF-HOLLAND von Investitionen in einer Größenordnung von 68 Mio. Euro bis 70 Mio. Euro ausgegangen. Das Investitionsvolumen entspricht einer Quote von 4,1 Prozent.

WESENTLICHE EREIGNISSE IM GESCHÄFTSJAHR 2019**NEUE SEGMENTIERUNG IN DER UNTERNEHMENSSTEUERUNG**

Zum 1. Januar 2019 wurde eine neue Segmentierung in der Unternehmenssteuerung und Berichterstattung eingeführt, welche die steigende Bedeutung einzelner Regionen und den Managementansatz widerspiegelt. Die Region APAC/China wurde in die Regionen „APAC“ und „China“ unterteilt. Ab dem 1. Januar 2019 erfolgte die Unternehmenssteuerung und Konzernberichterstattung über die Segmente „EMEA“, „Amerika“, „APAC“ und „China“.

ÜBERNAHME DER MEHRHEIT AM SPEZIALISTEN FÜR TRAILER-REIFENDRUCK-MANAGEMENT PRESSUREGUARD

Mit Wirkung zum 9. Januar 2019 hat SAF-HOLLAND 51 Prozent der Anteile an dem Hersteller von Reifendruck-Management-Systemen PressureGuard erworben. Für die noch ausstehenden Anteile an der Gesellschaft wurde mit dem bisherigen Eigentümer, Servitech Industries, Inc., eine Kaufoption vereinbart, die zu einem späteren Zeitpunkt ausgeübt werden kann. Der Kaufpreis für den erworbenen Anteil lag im unteren einstelligen Millionen-Euro-Bereich.

SAF-HOLLAND sieht großes Potenzial in der bewährten Reifendruck-Management Technologie von PressureGuard, um ihren Flottenkunden in Nordamerika noch umfassendere Achs- und Federungslösungen zu bieten. Durch den Einsatz dieser Lösung erweitert SAF-HOLLAND nicht nur ihre Systemkompetenz, sondern erhöht gleichzeitig ihren Wertschöpfungsanteil. Dieser „Alles-aus-einer-Hand“-Ansatz bietet Flottenmanagern eine zentrale Anlaufstelle und stellt ein ausgereiftes Systemdesign sicher, bei dem etwaige Kompatibilitätsfragen bereits im Vorfeld berücksichtigt werden können. Darüber hinaus vereinfacht dieser Ansatz die von Flotten heute benötigte Gewährleistung und den Kundendienst.

AKQUISITION DER STARA GRUPPE

Mit Wirkung zum 1. Februar 2019 hat SAF-HOLLAND sämtliche Anteile an der finnischen Stara Gruppe erworben. SAF-HOLLAND hat dabei den Geschäftsbetrieb der beiden Gesellschaften AB Stara Parts Oy, Finnland, und Trailax

Aktiebolag, Schweden, von der bisherigen Eigentümerfamilie übernommen. Der Kaufpreis lag im niedrigen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich.

Die Stara Gruppe war bereits bisher der Vertriebspartner von SAF-HOLLAND in Finnland und Schweden und fokussierte sich im Wesentlichen auf Achs- und Federungssysteme für Trailer. Zudem verfügt die Gruppe mit insgesamt drei Standorten über ein wettbewerbsfähiges Aftermarket-Netzwerk in der Region.

Mit der Übernahme wird SAF-HOLLAND die Präsenz ihrer Marke in Nord-europa stärken. Durch die breitere und intensivere Abdeckung des finnischen und schwedischen Markts mit konzerneigenen Vertriebs- und Servicegesellschaften strebt der Konzern zudem an, seine Marktposition und die Cross-Selling- Aktivitäten seiner Konzernmarken weiter auszubauen.

WECHSEL AN DER UNTERNEHMENSSPITZE: SAF-HOLLAND ERNENNT ALEXANDER GEIS ZUM NEUEN CEO

Die SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) hat sich mit Detlef Borghardt am 25. Februar 2019 einvernehmlich auf eine Beendigung seiner Mandate für SAF-HOLLAND zum 26. Februar 2019 verständigt.

Alexander Geis, der im Group Management Board bereits für die Region EMEA und den globalen Einkauf verantwortlich war, wurde zum 26. Februar 2019 zum neuen Chief Executive Officer ernannt.

SAF-HOLLAND UND SCHWARZMÜLLER GRUPPE SCHLIESSEN 5-JAHRESVERTRAG ÜBER TRAILERACHSEN AB

Mitte April 2019 hat SAF-HOLLAND bekannt gegeben, einen Vertrag mit der österreichischen Wilhelm Schwarzmüller GmbH über die Lieferung von Trailerachsen mit einem Auftragswert im niedrigen dreistelligen Millionen-Euro-Bereich abgeschlossen zu haben. Der Vertrag hat eine überdurchschnittlich lange Vertragslaufzeit von fünf Jahren. SAF-HOLLAND wird über 75 Prozent des von der Schwarzmüller Gruppe ausgeschriebenen Gesamtvolumens liefern.

SAF-HOLLAND SCHLIESST MIT DER KÖGEL TRAILER GMBH DEN GRÖSSTEN EINZELAUFTRAG DER UNTERNEHMENSGESCHICHTE AB

Ende April 2019 hat SAF-HOLLAND einen weiteren Großauftrag für Trailerachsen und Sattelstützen erhalten. SAF-HOLLAND und die zur Humbaur-Gruppe gehörende Kögel Trailer GmbH, einer der führenden Trailerhersteller

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

in Europa, haben einen Mehrjahresvertrag über die Lieferung von Trailerachsen und Sattelstützen mit einem in Aussicht genommenen Auftragswert im niedrigen dreistelligen Millionen-Euro-Bereich abgeschlossen.

ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG BESCHLIESST DIVIDENDENZAHLUNG VON 0,45 EURO JE AKTIE UND AUSSERORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG STIMMT FÜR DIE EINFÜHRUNG EINES ZUSÄTZLICHEN SCHWELLENWERTS VON 3 PROZENT FÜR STIMMRECHTSMITTEILUNGEN

Die 13. ordentliche Hauptversammlung der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) am 25. April 2019 in Luxemburg stieß mit einer Präsenzquote von über 67 Prozent auf ein sehr erfreuliches Interesse der SAF-HOLLAND Aktionäre. Sämtlichen Beschlussvorschlägen der Verwaltung wurde dabei mit großer Mehrheit zugestimmt. Dazu zählte die Vorlage des Jahresabschlusses und des Konzernjahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2018 inklusive des Konzernlageberichts und die Entlastung der Mitglieder des Boards of Directors. Zudem entlastete die ordentliche Hauptversammlung den Abschlussprüfer, PricewaterhouseCoopers Société coopérative, für das Geschäftsjahr 2018 und bestimmte diesen zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2019. Die Hauptversammlung beschloss zudem für das Geschäftsjahr 2018 eine Dividende von 0,45 Euro (Vorjahr 0,45 Euro) je Aktie.

Die außerordentliche Hauptversammlung, die unmittelbar im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung stattfand, hat mit einer Ausnahme - Erhöhung des besonderen Betrags des genehmigten Kapitals I - sämtlichen Beschlussvorschlägen der Verwaltung ebenfalls mit großer Mehrheit zugestimmt. Einer der wichtigsten Einzelpunkte war die Erhöhung des genehmigten Kapitals I von 164,9 Mio. Euro auf 227,0 Mio. Euro.

Zur Harmonisierung mit der entsprechenden Regelung des deutschen Wertpapierhandelsgesetzes (§ 33 Abs. 1 WpHG) hat die außerordentliche Hauptversammlung der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) im

Wege einer Änderung des Art. 18 Abs. 1 Satz 1 der Satzung der Gesellschaft entschieden, dass Aktionäre der Gesellschaft bereits bei Erreichen, Überschreiten oder Unterschreiten des Schwellenwerts von 3 Prozent verpflichtet sind, unverzüglich eine Stimmrechtsmitteilung an die Gesellschaft abzugeben. Die gesetzlichen Meldepflichten gemäß Art. 8 ff. des Transparenzgesetzes des Großherzogtums Luxemburg (Law of 11 January 2008 on transparency requirement for issuers) in seiner jeweils gültigen Fassung gelten unverändert fort.

SAF-HOLLAND UND LOHR INDUSTRIE BESIEGELN STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT FÜR E-ACHSEN

Im Mai 2019 hat SAF-HOLLAND einen Vertrag über eine strategische Partnerschaft für elektrische Trailerachsen mit der französischen Weltmarktführerin für Fahrzeugtransporter LOHR Industrie S.A. unterzeichnet.

Die Zusammenarbeit ist zunächst auf zehn Jahre angelegt und beinhaltet eine Verlängerungsklausel. Die weltweiten Vertriebsrechte des gemeinsam entwickelten AXEAL-Systems liegen bei SAF-HOLLAND. Die ersten Auflieger für den Autotransport wurden im ersten Quartal 2019 zu Testzwecken mit dieser neuen Applikation ausgerüstet.

ÄNDERUNGEN IN DER ZUSAMMENSETZUNG DES GROUP MANAGEMENT BOARDS

Die SAF-HOLLAND GmbH hat sich am 31. Mai 2019 mit Herrn Guoxin Mao, President China und Mitglied des Group Management Boards, einvernehmlich auf eine Beendigung seiner Tätigkeit verständigt.

Steffen Schewerda, President Amerika, legte sein Amt mit Wirkung zum 6. September 2019 nieder, nachdem er sich mit der SAF-HOLLAND GmbH einvernehmlich auf eine Beendigung seiner Tätigkeit verständigt hatte. Mit Wirkung zum 9. September 2019 wurde Kent Jones zum President Amerika und Mitglied des erweiterten Führungskreises ernannt.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen****WECHSEL IM VORSITZ DES BOARDS OF DIRECTORS**

Dr. Martin Kleinschmitt, seit März 2013 Mitglied des Boards of Directors der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.), und seit April 2017 dessen stellvertretender Vorsitzender, übernahm zum 19. September 2019 als kommissarischer Vorsitzender des Boards of Directors die Aufgaben von Martina Merz, die den Vorsitz aus persönlichen Gründen niedergelegt hat, dem Unternehmen aber weiterhin als Mitglied des Boards of Directors erhalten bleibt. In der Sitzung vom 5. November 2019 hat das Board of Directors Dr. Martin Kleinschmitt zum Vorsitzenden des Boards of Directors gewählt und Martina Merz zur stellvertretenden Vorsitzenden.

PROGNOSE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2019 ANGEPASST

Das Group Management Board hat den Forecast für das Gesamtjahr 2019 am 23. September 2019 angepasst.

SAF-HOLLAND rechnete für das Geschäftsjahr 2019 ab diesem Zeitpunkt mit einem Konzernumsatz in einer Bandbreite von 1.260 Mio. Euro bis 1.300 Mio. Euro (Vorjahr 1.301 Mio. Euro), entsprechend einer Veränderungsrate von 0 Prozent bis minus 3 Prozent (bisherige Erwartung: Umsatzwachstum von 4 Prozent bis 5 Prozent). Die bereinigte EBIT-Marge sollte nach Einschätzung des Group Management Boards im Gesamtjahr nunmehr in einer Bandbreite von 6,0 Prozent bis 6,5 Prozent liegen (bisherige Erwartung: um die Mitte der Bandbreite von 7 Prozent bis 8 Prozent).

Das Investitionsvolumen werde ebenfalls geringer ausfallen und zwischen 58 Mio. Euro und 63 Mio. Euro (bisherige Erwartung: 68 Mio. Euro bis 70 Mio. Euro) betragen. Die vierte Zielgröße, das Net Working Capital im Verhältnis zum Konzernumsatz, erwartete SAF-HOLLAND in einer Bandbreite von 13 Prozent bis 14 Prozent (bisherige Erwartung: 13 Prozent).

CHRISTOPH GÜNTER ZUM PRESIDENT EMEA ERNANNT

Die SAF-HOLLAND GmbH hat Christoph Günter mit Wirkung zum 1. Oktober 2019 zum President EMEA und Mitglied des erweiterten Führungskreises ernannt. In dieser Funktion berichtet er direkt an Alexander Geis, CEO der SAF-HOLLAND.

INGRID JÄGERING ZUM MITGLIED DES BOARDS OF DIRECTORS ERNANNT

Das Board of Directors der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.), hat in seiner Sitzung am 5. November 2019 Ingrid Jägering mit sofortiger Wirkung zum Mitglied des Boards of Directors und zur Vorsitzenden des Prüfungsausschusses ernannt.

UMWANDLUNG IN EINE EUROPÄISCHE AKTIENGESELLSCHAFT UND ANSCHLIESENDE SITZVERLEGUNG NACH DEUTSCHLAND

Am 6. Dezember 2019 hat das Board of Directors der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) beschlossen, die Umwandlung der Gesellschaft in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) sowie die anschließende Verlegung des Sitzes der Gesellschaft nach Deutschland vorzubereiten.

Die Gesellschaft sieht die Rechtsform der SE als besonders geeignet an, um ihre internationale Ausrichtung zu unterstreichen. Mit der anschließenden Sitzverlegung nach Deutschland soll die Konzernleitung mit den operativen Funktionen des SAF-HOLLAND Konzerns zusammengelegt werden. Mit der Sitzverlegung sollen gleichzeitig die Komplexität der Konzernstruktur und damit verbundene Kosten reduziert werden. Zudem soll das Leitungssystem der Gesellschaft von einem monistischen in ein dualistisches Leitungssystem, bestehend aus einem Vorstand als Geschäftsführungsorgan und einem Aufsichtsrat als Überwachungsorgan, überführt und auf diese Weise an die tatsächliche Organisationsstruktur des SAF-HOLLAND Konzerns angepasst werden.

UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

TEUR

	Q1-Q4/2019	Summe Bereinigungen	Q1-Q4/2019 bereinigt	Umsatzanteil in %	Q1-Q4/2018	Summe Bereinigungen	Q1-Q4/2018 bereinigt	Umsatzanteil in %
Umsatzerlöse	1.284.155	–	1.284.155	100,0%	1.300.555	71	1.300.626	100,0%
Umsatzkosten	–1.082.414	15.857	–1.066.557	–83,1%	–1.101.292	7.815	–1.093.477	–84,1%
Bruttoergebnis	201.741	15.857	217.598	16,9%	199.263	7.886	207.149	15,9%
Sonstige Erträge	4.010	–2.167	1.843	0,1%	10.491	–8.090	2.401	0,2%
Sonstige Aufwendungen	–2.971	2.971	–	0,0%	–834	833	–1	0,0%
Wertminderung Firmenwert	–6.692	6.692	–	0,0%	–	–	–	0,0%
Vertriebskosten	–70.754	7.688	–63.066	–4,9%	–61.286	6.264	–55.022	–4,2%
Allgemeine Verwaltungskosten	–71.289	13.086	–58.203	–4,5%	–51.821	4.065	–47.756	–3,7%
Forschungs- und Entwicklungskosten	–20.794	490	–20.304	–1,6%	–19.572	650	–18.922	–1,5%
Betriebliches Ergebnis	33.251	44.617	77.868	6,1%	76.241	11.608	87.849	6,8%
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	1.948	–	1.948	0,2%	1.729	–	1.729	0,1%
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	35.199	44.617	79.816	6,2%	77.970	11.608	89.578	6,9%
Finanzerträge	2.099	–	2.099	0,2%	1.266	–	1.266	0,1%
Finanzaufwendungen	–13.087	–	–13.087	–1,0%	–15.015	–	–15.015	–1,2%
Finanzergebnis	–10.988	–	–10.988	–0,9%	–13.749	–	–13.749	–1,1%
Ergebnis vor Steuern	24.211	44.617	68.828	5,4%	64.221	11.608	75.829	5,8%
Ertragsteuern	–13.914	–5.158	–19.072	–1,5%	–16.106	–4.216	–20.322	–1,6%
Konzernsteuerquote	57,5 %		27,7 %		25,1 %		26,8 %	
Periodenergebnis	10.297	39.459	49.756	3,9%	48.115	7.392	55.507	4,3%

SONDEREINFLÜSSE

SAF-HOLLAND bereinigt zur operativen Steuerung der Gesellschaft bestimmte Aufwendungen und Erträge (vgl. dazu Alternative Performance Measures und Steuergrößen, ☺ Seite 49 ff.). Die im Folgenden dargestellten bereinigten Ergebnisse entsprechen der Managementsicht.

Im Geschäftsjahr 2019 wurden im Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) Nettoaufwendungen von insgesamt 44,6 Mio. Euro (Vorjahr 11,6 Mio. Euro) bereinigt. Diese umfassen Restrukturierungskosten von 25,3 Mio. Euro (Vorjahr 9,0 Mio. Euro), die Abschreibung des Firmenwertes der Region China von 6,7 Mio. Euro (Vorjahr 0 Mio. Euro), Abschreibungen aus den Kaufpreisallokationen von 9,7 Mio. Euro (Vorjahr 8,8 Mio. Euro), Aufwendungen aus den Step-up-Kaufpreisallokationen aus Vorratsbewertung von

0 Euro (Vorjahr 1,1 Mio. Euro) sowie Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen von 3,0 Mio. Euro (Vorjahr –7,3 Mio. Euro). Der deutliche Anstieg der Restrukturierungskosten ist insbesondere auf die Werkskonsolidierung in der Region China (vgl. Segmentberichterstattung ☺ Seite 64) sowie auf das Programm FORWARD in der Region Amerika (vgl. Segmentberichterstattung, ☺ Seite 62) zurückzuführen.

Innerhalb der Umsatzkosten wurden 2019 Nettoaufwendungen von insgesamt 15,9 Mio. Euro (Vorjahr 7,8 Mio. Euro) bereinigt. Diese umfassen Restrukturierungskosten von 13,6 Mio. Euro (Vorjahr 4,1 Mio. Euro), Abschreibungen aus den Kaufpreisallokationen von 2,2 Mio. Euro (Vorjahr 2,7 Mio. Euro) sowie Aufwendungen aus den Step-up-Kaufpreisallokationen aus Vorratsbewertung von 0 Euro (Vorjahr 1,1 Mio. Euro).

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

Innerhalb der sonstigen Erträge wurden 2019 Nettoerträge von insgesamt 2,2 Mio. Euro (Vorjahr 8,1 Mio. Euro) bereinigt. Diese betreffen Restrukturierungserträge aus dem Verkauf eines Gebäudes im Rahmen der Zusammenlegung der SAF-HOLLAND Australien mit der York Transport Equipment Pty. Ltd. (Australia) von 2,2 Mio. Euro (Vorjahr 0 Euro) sowie Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen von 0,0 Mio. Euro (Vorjahr 8,1 Mio. Euro).

In den sonstigen Aufwendungen wurden Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen von 3,0 Mio. Euro (Vorjahr 0,8 Mio. Euro) bereinigt. Innerhalb der Vertriebskosten wurden 2019 Nettoaufwendungen von insgesamt 7,7 Mio. Euro (Vorjahr 6,3 Mio. Euro) bereinigt. Diese umfassen Restrukturierungsaufwendungen von 0,7 Mio. Euro (Vorjahr 0,7 Mio. Euro) sowie Abschreibungen aus den Kaufpreisallokationen von 7,0 Mio. Euro (Vorjahr 5,6 Mio. Euro).

Des Weiteren erfolgten Bereinigungen innerhalb der allgemeinen Verwaltungskosten in Höhe von 13,1 Mio. Euro (Vorjahr 4,1 Mio. Euro). Diese beinhalten Restrukturierungsaufwendungen von 13,0 Mio. Euro (Vorjahr 4,0 Mio. Euro) sowie Abschreibungen aus den Kaufpreisallokationen von 0,1 Mio. Euro (Vorjahr 0,1 Mio. Euro).

Bei den Forschungs- und Entwicklungskosten erfolgte eine Bereinigung um Restrukturierungskosten von 0,1 Mio. Euro (Vorjahr 0,2 Mio. Euro) sowie Abschreibungen aus den Kaufpreisallokationen von 0,3 Mio. Euro (Vorjahr 0,5 Mio. Euro).

Der bei der Ermittlung des bereinigten Periodenergebnisses zugrunde gelegte einheitliche Steuersatz erhöhte sich leicht auf 27,7 Prozent (Vorjahr 26,8 Prozent).

ERTRAGSLAGE

Die im Folgenden dargestellte Entwicklung beschreibt die um die genannten Sondereffekte bereinigten Veränderungen der wesentlichen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung im Berichtsjahr.

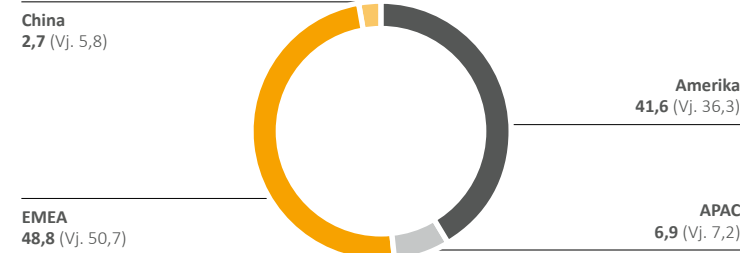
Konzernumsatz leicht unter Vorjahr

Der Konzernumsatz lag im Geschäftsjahr 2019 mit 1.284,2 Mio. Euro um 1,3 Prozent unter dem Vorjahreswert von 1.300,6 Mio. Euro. Der zusätzliche Umsatzbeitrag der seit Januar 2018 erworbenen Gesellschaften betrug 41,4 Mio. Euro.

Die positiven Währungskurseffekte, die überwiegend aus der Aufwertung des US-Dollars gegenüber dem Euro resultierten, beliefen sich auf 25,8 Mio. Euro. Die währungskurs- und akquisitionsbereinigten Erlöse fielen somit um 6,4 Prozent auf 1.216,9 Mio. Euro.

Anteile der Segmente am Konzernumsatz 2019

in %

**Umsatzanteil des Ersatzteilgeschäfts steigt**

Der Umsatz mit dem Erstausrüstungsgeschäft reduzierte sich im Berichtszeitraum Januar bis Dezember 2019 um 3,0 Prozent bzw. 29,6 Mio. Euro auf 959,1 Mio. Euro. Während das OE-Geschäft in den Regionen China, EMEA und APAC konjunkturbedingt überproportional litt, konnte der Umsatz in der Region Amerika deutlich gesteigert werden. Der Umsatzanteil des Erstausrüstungsgeschäfts verringerte sich von 76,0 Prozent auf 74,7 Prozent.

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

TEUR	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018	Veränderung	
			absolut	in %
Erstausrüstungsgeschäft	959.090	988.726	-29.636	-3,0 %
Ersatzteilgeschäft	325.065	311.829	13.236	4,2 %
Konzernumsatz	1.284.155	1.300.555	-16.400	-1,3 %
Erstausrüstungsgeschäft in % vom Konzernumsatz	74,7 %	76,0 %		
Ersatzteilgeschäft in % vom Konzernumsatz	25,3 %	24,0 %		

Der Umsatz mit dem Ersatzteilgeschäft erhöhte sich hingegen um 13,2 Mio. Euro bzw. 4,2 Prozent auf 325,1 Mio. Euro. Wesentlich dazu hat die Region Amerika beigesteuert. Der Umsatzanteil des Ersatzteilgeschäfts erhöhte sich von 24,0 Prozent auf 25,3 Prozent.

Bereinigte Bruttomarge trotz China-Belastungen auf 16,9 Prozent verbessert

Das bereinigte Bruttoergebnis verbesserte sich im Geschäftsjahr 2019 trotz der Ergebnisbelastung durch die Region China auf 217,6 Mio. Euro (Vorjahr 207,1 Mio. Euro). Positiv beeinflusst wurde das Ergebnis durch die vertragsgemäße Weitergabe der letztjährigen Stahlpreiserhöhungen, nachhaltige Preiserhöhungen im nordamerikanischen Aftermarket-Geschäft, den Ergebnisbeitrag der seit Januar 2018 erworbenen Gesellschaften, verbesserte Abläufe und Prozesse in den Werken sowie weltweite Beschaffungseinsparungen. Belastend wirkten Produktmix-Effekte und Wertberichtigungen auf Vorräte. Die bereinigte Bruttomarge lag mit 16,9 Prozent um 100 Basispunkte über dem Niveau des Vorjahres von 15,9 Prozent.

Bereinigte EBIT-Marge durch erhöhte Vertriebs- und Verwaltungsaufwendungen belastet

Das bereinigte EBIT belief sich im Geschäftsjahr 2019 auf 79,8 Mio. Euro (Vorjahr 89,6 Mio. Euro). Zu diesem Rückgang hat im Wesentlichen der Anstieg der bereinigten Vertriebs- und Verwaltungsaufwendungen um 18,0 Prozent auf 121,3 Mio. Euro beigetragen. Beeinflusst wurde diese Entwicklung unter anderem durch die entsprechenden Aufwendungen der seit Januar 2018 erworbenen Gesellschaften sowie den Wegfall des nicht-zahlungswirksamen

Sonderertrags von 4,7 Mio. Euro aus der partiellen Abwicklung eines US-Pensionsplans. Dementsprechend blieb die bereinigte EBIT-Marge mit 6,2 Prozent hinter dem Vorjahreswert von 6,9 Prozent zurück.

Mitarbeiterzahl deutlich gesunken

Zum Stichtag 31. Dezember 2019 beschäftigte SAF-HOLLAND weltweit 3.924 Mitarbeiter (Vorjahr 4.470 Mitarbeiter) inklusive Leiharbeitskräften. Gegenüber dem Vorjahresstand reduzierte sich die Mitarbeiterzahl um 12,2 Prozent. Der Abbau erfolgte insbesondere in der Region China infolge der Konsolidierung der zwei Produktionsstandorte in Qingdao und Xiamen sowie von zwei Lagerhäusern und einem Büro in Peking in das neue Werk in Yangzhou.

Entwicklung von Mitarbeitern nach Regionen

	31.12.2019	31.12.2018
EMEA	1.477	1.498
Amerika	1.853	1.835
APAC	437	509
China	157	628
Gesamt	3.924	4.470

Finanzergebnis verbessert

Das Finanzergebnis verbesserte sich im Berichtszeitraum Januar bis Dezember 2019 auf – 11,0 Mio. Euro (Vorjahr – 13,7 Mio. Euro). Grund hierfür war die letztjährige Rückzahlung einer Anleihe mit einem Volumen von 75,0 Mio. Euro und einem Zinscoupon von 7 Prozent im April 2018.

Bereinigtes Periodenergebnis um 10,4 Prozent unter Vorjahresniveau

Bei der Ermittlung des bereinigten Periodenergebnisses wurde ein einheitlicher Steuersatz von 27,7 Prozent (Vorjahr 26,8 Prozent) zugrunde gelegt.

Das bereinigte Periodenergebnis lag im Geschäftsjahr 2019 mit 49,8 Mio. Euro (Vorjahr 55,5 Mio. Euro) um 10,4 Prozent unter dem Vorjahresniveau.

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Auf Basis der unverändert rund 45,4 Mio. ausgegebenen Stammaktien ergab sich im Gesamtjahr ein unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Höhe von 1,10 Euro (Vorjahr 1,22 Euro) sowie ein verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie von 0,95 Euro (Vorjahr 1,05 Euro).

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

EMEA

TEUR

	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatzerlöse	626.236	658.924	-32.688	-5,0 %
EBIT	50.486	62.964	-12.478	-19,8 %
EBIT-Marge in %	8,1 %	9,6 %		
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	4.611	3.851	760	19,7 %
Step-up Kaufpreisallokationen aus Vorratsbewertung der Akquisitionen	–	311	-311	–
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	–	834	-834	–
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	5.043	3.458	1.585	45,8 %
Bereinigtes EBIT	60.140	71.418	-11.278	-15,8 %
Bereinigte EBIT-Marge in %	9,6 %	10,8 %		
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne PPA)	17.178	9.702	7.476	77,1 %
in % der Umsatzerlöse	2,7 %	1,5 %		
Bereinigtes EBITDA	77.318	81.120	-3.802	-4,7 %
Bereinigte EBITDA-Marge in %	12,3 %	12,3 %		

Region EMEA: Umsatz unter Vorjahr

In der Region EMEA fiel der Umsatz im Geschäftsjahr 2019 um 5,0 Prozent auf 626,2 Mio. Euro (Vorjahr 658,9 Mio. Euro). Auf die seit Januar 2018 erworbenen Gesellschaften entfiel dabei ein zusätzlicher Umsatzbeitrag von 20,5 Mio. Euro. Der organische Umsatz sank um 8,0 Prozent auf 606,0 Mio. Euro.

Die Region EMEA erzielte im Berichtszeitraum Januar bis Dezember 2019 ein bereinigtes EBIT von 60,1 Mio. Euro (Vorjahr 71,4 Mio. Euro) und eine bereinigte EBIT-Marge von 9,6 Prozent (Vorjahr 10,8 Prozent). Negativ wirkte das vorgenannte niedrigere Umsatzvolumen sowie höhere Personalkosten, Folge der Metalltarifrunde 2018. Positiv beeinflusst wurde das laufende Ergebnis durch die seit Januar 2018 erworbenen Gesellschaften. Das Ergebnis des Geschäftsjahrs 2018 war zudem u.a. durch Fremdwährungseffekte (Türkische Lira – Euro) begünstigt.

Region Amerika: Ergebnissituation stabilisiert sich

Amerika

TEUR

	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatzerlöse	534.455	471.551	62.904	13,3 %
EBIT	15.714	10.790	4.924	45,6 %
EBIT-Marge in %	2,9 %	2,3 %		
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	2.484	3.346 ¹	-862	-25,8 %
Step-up Kaufpreisallokationen aus Vorratsbewertung der Akquisitionen	–	–	–	–
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	2.971	-8.090	11.061	–
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	8.031	2.432	5.599	230,2 %
Bereinigtes EBIT	29.200	8.478	20.722	244,4 %
Bereinigte EBIT-Marge in %	5,5 %	1,8 %		
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne PPA)	13.334	9.141	4.193	45,9 %
in % der Umsatzerlöse	2,5 %	1,9 %		
Bereinigtes EBITDA	42.534	17.619	24.915	141,4 %
Bereinigte EBITDA-Marge in %	8,0 %	3,7 %		

¹ Beinhaltet einen Verlust aus Anlagenabgang i.H.v. 847 TEUR

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

In der Region Amerika stiegen die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2019 um 13,3 Prozent auf 534,5 Mio. Euro (Vorjahr 471,6 Mio. Euro). Die währungskurs- und akquisitionsbereinigten Erlöse verbesserten sich um 8,0 Prozent auf 509,4 Mio. Euro.

Sehr erfreulich entwickelte sich das Geschäft mit Achssystemen mit integrierter Scheibenbremstechnologie. So konnte neben der Firma XTRA Lease ein zweiter namhafter Großflottenkunde und damit Marktanteile hinzugewonnen werden. Insgesamt wurden im Berichtszeitraum Januar bis Dezember 2019 63,5 Prozent mehr Achssysteme mit Scheibenbremse an Kunden ausgeliefert als im Vorjahreszeitraum. Mit der Eröffnung eines neuen Aftermarket-Verteilzentrums in Phoenix/Arizona Ende September können die Bestellungen deutlich schneller abgewickelt werden.

Das bereinigte EBIT lag mit 29,2 Mio. Euro deutlich über dem Vorjahreswert von 8,5 Mio. Euro, die bereinigte EBIT-Marge bei 5,5 Prozent (Vorjahr 1,8 Prozent). Dazu haben im Wesentlichen verbesserte Prozesse und Abläufe, die vertragsgemäße Weitergabe der letztjährigen Stahlpreiserhöhungen, niedrigere Einkaufspreise für Stahl und andere Materialien sowie nachhaltige Preiserhöhungen im Aftermarket-Geschäft beigetragen. Negativ wirkte der Wegfall des nicht-zahlungswirksamen Sonderertrags von 4,7 Mio. Euro aus der partiellen Abwicklung eines US-Pensionsplans im dritten Quartal 2018.

Die Gesamtsituation im nordamerikanischen Werksverbund hat sich im Geschäftsjahr 2019 verbessert. Um das identifizierte erhebliche Optimierungspotenzial systematisch zu erschließen und den Turnaround voranzutreiben, hat SAF-HOLLAND am 1. März 2019 das Programm FORWARD gestartet. Schwerpunkt ist die Optimierung der Produktions- und Lieferketten, des Produktportfolios, des Aftermarket-Geschäfts sowie des Materialeinkaufs.

Region APAC: Anhaltende Marktschwäche in Indien belastet

APAC

TEUR

	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatzerlöse	88.578	94.110	-5.532	-5,9%
EBIT	1.973	4.273	-2.300	-53,8%
EBIT-Marge in %	2,2%	4,5%		
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	2.521	1.583	938	59,3%
Step-up Kaufpreisallokationen aus Vorratsbewertung der Akquisitionen	-	754	-754	-
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	-	-	-	-
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	-1.130	1.801	-2.931	-
Bereinigtes EBIT	3.364	8.411	-5.047	-60,0%
Bereinigte EBIT-Marge in %	3,8%	8,9%		
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne PPA)	1.644	647	997	154,1%
in % der Umsatzerlöse	1,9%	0,7%		
Bereinigtes EBITDA	5.008	9.058	-4.050	-44,7%
Bereinigte EBITDA-Marge in %	5,7%	9,6%		

Die Region APAC erzielte im Geschäftsjahr 2019 einen Umsatz von 88,6 Mio. Euro (Vorjahr 94,1 Mio. Euro). Der zusätzliche Umsatzbeitrag der seit Januar 2018 erworbenen Gesellschaften betrug dabei 20,4 Mio. Euro. Die währungskurs- und akquisitionsbereinigten Erlöse fielen im Vorjahresvergleich um 28,6 Prozent auf 67,2 Mio. Euro. Ursache für diesen deutlichen Umsatzrückgang war insbesondere das anhaltend schwache Marktumfeld in Indien.

Das bereinigte EBIT blieb mit 3,4 Mio. Euro hinter dem Vorjahresergebnis von 8,4 Mio. Euro zurück. Dabei wurden Restrukturierungserträge in Höhe von 2,2 Mio. Euro aus dem Verkauf eines Gebäudes im Rahmen der Zusammenlegung der SAF-HOLLAND Australien mit der York Transport

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Equipment Pty. Ltd. (Australia) bereinigt. Die bereinigte EBIT-Marge ermäßigte sich von 8,9 Prozent auf 3,8 Prozent. Ursache hierfür war ebenfalls das anhaltend schwache Marktumfeld in Indien sowie eine im vierten Quartal deutlich nachlassende Marktdynamik in Australien in Verbindung mit ungünstigen Mix- und Währungseffekten.

Region China: Standortkonsolidierung erfolgreich abgeschlossen

China

TEUR

	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatzerlöse	34.886	75.970	-41.084	-54,1 %
EBIT	-32.974	-57	-32.917	-
EBIT-Marge in %	-94,5 %	-0,1 %		
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	57	57	-	-
Wertminderungsaufwand	6.692	-	6.692	-
Step-up Kaufpreisallokationen aus Vorratsbewertung der Akquisitionen	-	-	-	-
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	-	-	-	-
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	13.337	1.271	12.066	949,3 %
Bereinigtes EBIT	-12.888	1.271	-14.159	-
Bereinigte EBIT-Marge in %	-36,9 %	1,7 %		
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne PPA)	2.157	1.194	963	80,7 %
in % der Umsatzerlöse	6,2 %	1,6 %		
Bereinigtes EBITDA	-10.731	2.465	-13.196	-
Bereinigte EBITDA-Marge in %	-30,8 %	3,2 %		

Die Region China erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2019 einen Umsatz von 34,9 Mio. Euro (Vorjahr 76,0 Mio. Euro). Dieser Umsatzrückgang resultiert im Wesentlichen aus einem eingebrochenen Exportgeschäft infolge des

Handelsstreits zwischen China und den USA, konjunkturbedingten kurzfristigen Auftragsstornierungen/-verschiebungen sowie vorübergehenden Streiks infolge der Ankündigung von Werkschließungen.

Die Region China erzielte 2019 ein bereinigtes EBIT von -12,9 Mio. Euro (Vorjahr +1,3 Mio. Euro). Beeinflusst wurde das Ergebnis durch umfangreiche Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit der Werkskonsolidierung und die Abschreibung des Firmenwertes der Region China von 6,7 Mio. Euro.

Exkurs: Im Zuge des Übergangs von einer Business-Unit-Struktur zu einer regionalen Konzernstruktur wurden im Jahr 2016 die Regionen EMEA/Indien, Amerika und APAC/China als zahlungsmittelgenerierende Einheiten definiert. Die Zuordnung der Buchwerte der Firmenwerte zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erfolgte auf Basis der Nutzung zukünftiger Synergien aus zurückliegenden Unternehmenserwerben.

Ferner wurden im Rahmen der neuen Segmentberichterstattung zum 1. Januar 2019 die Regionen APAC und China als separate zahlungsmittelgenerierende Einheiten definiert. Der der Region APAC/China zugeordnete Goodwill wurde unter Anwendung eines relativen Wertansatzes auf die Regionen APAC und China allokiert.

Eine Zuordnung der Goodwillabschreibung auf zurückliegende Transaktionen ist somit nicht möglich.

Nicht bereinigt wurden Einmalaufwendungen in Höhe von insgesamt 8,1 Mio. Euro, die insbesondere im zweiten und dritten Quartal anfielen. Diese betreffen Wertberichtigungen auf Vorräte und Forderungen in Höhe von 4,9 Mio. Euro bzw. 1,7 Mio. Euro, Verluste aus Anlagenabgängen in Höhe von 0,7 Mio. Euro sowie streikbedingte Kosten in Höhe von 0,8 Mio. Euro.

Die Integration der fünf chinesischen Standorte in das neue Werk in Yangzhou ist abgeschlossen. Das Werk in Qingdao hat zum 31. Juli 2019 seinen Betrieb eingestellt. Die zwei Lagerhäuser in Peking wurden ebenfalls zum 31. Juli 2019 geschlossen. Die Geschäftsaktivitäten des Werkes in Xiamen sowie des Pekinger Büros sind zum Jahresende 2019 eingestellt worden. Der Anlauf der Vorserienfertigung im neuen Werk in Yangzhou ist im vierten Quartal erfolgt.

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

VERMÖGENSLAGE

TEUR			Veränderung	Veränderung
	31.12.2019	31.12.2018	absolut	in %
Langfristige Vermögenswerte	520.805	472.284	48.521	10,3 %
davon immaterielle				
Vermögenswerte	257.926	265.765	-7.839	-2,9 %
davon Sachanlagen	216.736	163.263	53.473	32,8 %
davon sonstige (finanzielle)				
Vermögenswerte	46.143	43.256	2.887	6,7 %
Kurzfristige Vermögenswerte	458.439	505.132	-46.693	-9,2 %
davon Vorräte	168.129	179.368	-11.239	-6,3 %
davon Forderungen aus				
Lieferungen und Leistungen	126.000	138.875	-12.875	-9,3 %
davon Zahlungsmittel und				
Zahlungsmitteläquivalente	131.166	155.009	-23.843	-15,4 %
davon sonstige (finanzielle)				
Vermögenswerte	33.144	31.880	1.264	4,0 %
Bilanzsumme	979.244	977.416	1.828	0,2 %

Bilanzsumme leicht über Vorjahresniveau

Die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2019 hat sich gegenüber dem Vorjahr um 1,8 Mio. Euro bzw. 0,2 Prozent auf 979,2 Mio. Euro erhöht.

Verantwortlich für den Anstieg des Sachanlagevermögens ist insbesondere die neue Leasingbilanzierung gemäß IFRS 16, auf die 33,5 Mio. Euro entfallen. Durch gezieltes Working Capital Management konnten die Vorräte im Stichtagsvergleich um 11,2 Mio. Euro bzw. 6,3 Prozent abgebaut werden. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen konnten im Vergleich zum Jahresende 2018 stichtagsbedingt deutlich um 12,9 Mio. Euro bzw. 9,3 Prozent zurückgeführt werden.

Der Rückgang der liquiden Mittel um 23,8 Mio. Euro ist im Wesentlichen auf die Zahlung der Kaufpreise für die Stara Gruppe und PressureGuard sowie die Dividendenzahlung im Mai 2019 zurückzuführen.

Eigenkapitalquote auf Vorjahresniveau von 32,5 Prozent

TEUR			Veränderung	Veränderung
	31.12.2019	31.12.2018 ¹	absolut	in %
Eigenkapital	318.007	318.072	-65	0,0 %
Langfristige Schulden	326.081	472.101	-146.020	-30,9 %
davon verzinsliche Darlehen				
und Anleihen	195.793	364.459	-168.666	-46,3 %
davon Verbindlichkeiten aus				
Finanzierungsleasing	25.521	38	25.483	67060,5 %
davon sonstige langfristige				
Schulden	104.767	107.604	-2.837	-2,6 %
Kurzfristige Schulden	335.156	187.243	147.913	79,0 %
davon verzinsliche Darlehen				
und Anleihen	153.393	3.936	149.457	3797,2 %
davon Verbindlichkeiten aus				
Finanzierungsleasing	8.126	191	7.935	4154,5 %
davon Verbindlichkeiten aus				
Lieferungen und Leistungen	110.366	129.115	-18.749	-14,5 %
davon sonstige kurzfristige				
Schulden	63.271	54.001	9.270	17,2 %
Bilanzsumme	979.244	977.416	1.828	0,2 %

¹ Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4.2 im Konzernanhang).

Im Vergleich zum 31. Dezember 2018 ist das Eigenkapital mit 318,0 Mio. Euro nahezu unverändert geblieben. Eigenkapitalerhöhend wirkte sich der Gesamtperiodenerfolg in Höhe von 20,1 Mio. Euro aus. Gegenläufig wirkte sich die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2018 in Höhe von 20,4 Mio. Euro aus. Bei einem leichten Anstieg der Bilanzsumme um 1,8 Mio. Euro bzw. 0,2 Prozent auf 979,2 Mio. Euro führte dies zu einer unveränderten Eigenkapitalquote von 32,5 Prozent. Für weitere Details zur Eigenkapitalentwicklung wird auf die Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung auf [Seite 106](#) verwiesen.

Die langfristigen Schulden reduzierten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2018 um 146,0 Mio. Euro auf 326,1 Mio. Euro. Haupteinflussfaktor war dabei die vorzeitige Tilgung des variablen Teils des Schuldscheindarlehens im

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Umfang von 101,5 Mio. Euro per Ende November 2019. Im Zuge der Einführung des neuen Leasingstandards IFRS 16 erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing um 25,5 Mio. Euro.

Der Anstieg der kurzfristigen Schulden ist in erheblichem Umfang Folge der Tilgung des variabel verzinslichen Teils des Schuldscheindarlehens. Der Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 14,5 Prozent auf 110,4 Mio. Euro ist stichtagsbedingt. Daneben macht sich der neue Leasingstandard IFRS 16 mit 8,1 Mio. Euro bemerkbar.

Net Working Capital Ratio definitionsbedingt verschlechtert**Net Working Capital**

TEUR			Veränderung	Veränderung
	31.12.2019	31.12.2018	absolut	in %
Vorräte	168.129	179.368	-11.239	-6,3 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	126.000	138.875	-12.875	-9,3 %
Forderungen aus Ertragsteuern	4.066	5.226	-1.160	-22,2 %
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	25.741	26.654	-913	-3,4 %
Sonstige Rückstellungen (langfristig)	-7.637	-7.604	-33	0,4 %
Sonstige Rückstellungen (kurzfristig)	-12.552	-9.992	-2.560	25,6 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-110.366	-129.115	18.749	-14,5 %
Sonstige Verbindlichkeiten	-28.756	-26.937	-1.819	6,8 %
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	-244	-4.007	3.763	-93,9 %
Net Working Capital	164.381	172.468	-8.087	-4,7 %
Umsatz Q4 (hochgerechnet)	1.102.116	1.278.808	-176.692	-13,8 %
Net Working Capital Ratio	14,9 %	13,5 %		

Die Net Working Capital Ratio verschlechterte sich im Vorjahresvergleich von 13,5 Prozent auf 14,9 Prozent. Hauptursache war dabei der deutliche Rückgang des auf das Gesamtjahr hochgerechneten Umsatzes des vierten Quartals (vgl. Finanzielle Steuerungsgrößen ☞ Seite 49) von 319,7 Mio. Euro auf 275,5 Mio. Euro (-13,8 Prozent). Bezogen auf den Umsatz der letzten 12

Monate hätte sich die Net Working Capital Ratio von 13,3 Prozent auf 12,8 Prozent verbessert.

FINANZLAGE**Finanzlage**

TEUR	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	90.546	40.780
Cashflow aus Investitionstätigkeit (Sachanlagen / immaterielle Vermögenswerte)	-52.981	-40.786
Operativer Free Cashflow	37.565	-6
Cashflow aus Investitionstätigkeit (Tochterunternehmen, Finanzlage)	-10.852	-58.691
Total Free Cashflow	26.713	-58.697
Sonstiges	-64.765	-49.339
Veränderung der Netto-Finanzschulden (inkl. Finanzierungsleasing)	-38.052	-108.036

Operativer Free Cashflow signifikant verbessert

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit lag im Geschäftsjahr 2019 mit 90,6 Mio. Euro deutlich über dem Niveau des Vorjahres von 40,8 Mio. Euro. Diese Verbesserung ist insbesondere auf die deutlichen Fortschritte beim Working Capital Management, vor allem in den Bereichen Vorräte und Forderungen, zurückzuführen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lag mit 53,0 Mio. Euro um 12,2 Mio. Euro bzw. 29,9 Prozent über dem Vorjahreswert, was insbesondere auf das chinesische Greenfield-Projekt, Rationalisierungs- und Erweiterungsinvestitionen in den USA im Rahmen des Programms FORWARD sowie ein neues Verwaltungsgebäude in Deutschland zurückzuführen ist.

Der operative Free Cashflow verbesserte sich deutlich von 0,0 Mio. Euro auf 37,6 Mio. Euro. Der Total Free Cashflow in Höhe von 26,7 Mio. Euro ist durch den Finanzmittelabfluss für die Akquisitionen der Stara Gruppe und PressureGuard beeinflusst.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen****Finanzschulden durch erstmalige Anwendung des IFRS 16 beeinflusst**

Die Netto-Finanzschulden (inkl. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing) haben sich per 31. Dezember 2019 gegenüber dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2018 um 38,1 Mio. Euro auf 251,7 Mio. Euro erhöht. Ursächlich hierfür war neben der Dividendenzahlung in Höhe von 20,4 Mio. Euro die erstmalige Anwendung des neuen Leasingstandards IFRS 16 mit 33,6 Mio. Euro. SAF-HOLLAND verfügte per 31. Dezember 2019 über flüssige Mittel in Höhe von 131,2 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 155,0 Mio. Euro).

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Das Group Management beurteilt den Geschäftsverlauf 2019 unter den gegebenen Umständen insgesamt als zufriedenstellend. Der zuletzt am 23. September 2019 aktualisierte Zielkorridor für den Konzernumsatz wurde erreicht. Die bereinigte EBIT-Marge liegt mit 6,2 Prozent wie angekündigt innerhalb der angepassten Bandbreite von 6,0 Prozent bis 6,5 Prozent.

Das erfolgreiche Net Working Capital Management war eine wesentliche Voraussetzung für den deutlich positiven Operating Free Cashflow. Das Finanzprofil der SAF-HOLLAND ist zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2019 mit einer Eigenkapitalquote von 32,5 Prozent und Netto-Finanzschulden (inkl. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing) von 251,7 Mio. Euro weiterhin solide.

Das Group Management Board sieht das Unternehmen mit seinem innovativen Produktportfolio, den eingeleiteten Maßnahmen im Bereich Operational Excellence und einer konsequenten Kostendisziplin für die nächste Phase der Unternehmensentwicklung gut aufgestellt.

EINZELABSCHLUSS DER SAF-HOLLAND SE (VORMALS SAF-HOLLAND S.A.)

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

- Grundlagen des Konzerns
- Wirtschaftsbericht
- Einzelabschluss
- Nachtragsbericht
- Prognosebericht
- Chancen- und Risikenbericht
- Nachhaltigkeit
- Vergütungsbericht
- Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER SAF-HOLLAND SE (VORMALS SAF-HOLLAND S.A.)¹

TEUR	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Erträge aus langfristigen finanziellen Vermögenswerten	10.996	25.817
Erträge aus kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	–	–
Sonstige Erträge	–	632
Gesamterträge	10.996	26.449
Sonstige externe Aufwendungen	–2.185	–2.270
Personalkosten	–46	–55
Sonstige betriebliche Aufwendungen	–974	–553
Finanzaufwendungen	–997	–2.651
Sonstige Steuern	90	–4
Ergebnis vor Steuern	6.885	20.916
Ertragsteuern	–	–
Periodenergebnis	6.885	20.916

¹ Bilanzierung nach Luxemburg GAAP.

BILANZ DER SAF-HOLLAND SE (VORMALS SAF-HOLLAND S.A.)¹

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Aktiva		
Langfristige Vermögenswerte	388.215	387.606
Anteile an verbundenen Unternehmen	313.238	313.238
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	74.974	74.364
Sonstige Vermögenswerte	3	3
Kurzfristige Vermögenswerte	8.132	21.856
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	7.500	21.000
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	444	523
Rechnungsabgrenzungsposten	188	333
Summe Aktiva	396.347	409.462
Passiva		
Eigenkapital	295.080	308.625
Gezeichnetes Kapital	454	454
Kapitalrücklage	276.855	276.855
Gesetzliche Rücklage	45	45
Andere Rücklagen	720	720
Gewinnvortrag	10.122	9.634
Periodenergebnis	6.885	20.916
Langfristige Schulden	–	99.800
Anleihen	–	99.800
Kurzfristige Schulden	101.267	1.037
Anleihen	100.105	305
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	747	403
Sonstige Verbindlichkeiten aus Steuern und Sozialabgaben	415	329
Sonstige Verbindlichkeiten	–	–
Summe Passiva	396.347	409.462

¹ Bilanzierung nach Luxemburg GAAP.

NACHTRAGSBERICHT

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

NEUE SEGMENTIERUNG IN DER UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Mit Wirkung zum 1. Januar 2020 wurden die Regionen APAC und China zur Region APAC_I/China zusammengefasst. SAF-HOLLAND besteht damit seit dem 1. Januar 2020 aus den Segmenten EMEA, Amerika sowie APAC_I/China.

Mike Ginocchio, bislang Präsident der Region APAC, hat zu diesem Zeitpunkt die Verantwortung für die neue Region APAC_I/China übernommen. Er ist Mitglied des Executive Committees und berichtet direkt an Alexander Geis, CEO der SAF-HOLLAND.

VERÄNDERUNGEN IM GROUP MANAGEMENT BOARD

Dr. Matthias Heiden, Chief Financial Officer (CFO) der SAF-HOLLAND, hat dem Board of Directors im Dezember 2019 mitgeteilt, dass er seinen Dienstvertrag spätestens zum Jahresende 2020 beenden möchte, um sich einer neuen beruflichen Aufgabe zu stellen. Das Board of Directors hat einen Auswahlprozess in Gang gesetzt, um einen geeigneten Nachfolger für Herrn Dr. Heiden zu identifizieren. Bis zu seinem Ausscheiden – spätestens zum Jahresende 2020 – wird Dr. Heiden seine Aufgaben unverändert in vollem Umfang wahrnehmen. Ein möglicherweise früherer Beendigungstermin wird ggfs. einvernehmlich festgelegt.

ÜBERNAHME DER AUSSTEHENDEN ANTEILE AN V.ORLANDI S.P.A.

Im Januar 2020 hat SAF-HOLLAND die ausstehenden 30 Prozent der Anteile am Kupplungsspezialisten V.Orlandi S.p.A. zu einem Kaufpreis von 21,2 Mio. Euro übernommen. Damit hält SAF-HOLLAND nun sämtliche Anteile an V.Orlandi S.p.A., nachdem das Unternehmen im ersten Quartal 2018 70 Prozent der Anteile erworben hatte.

AUSSERORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG BESCHLIESST UMWANDLUNG IN EUROPÄISCHE AKTIENGESELLSCHAFT (SE)

Die außerordentliche Hauptversammlung der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) am 14. Februar 2020 in Luxemburg hat die Umwandlung der Gesellschaft in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) unter dem Namen SAF-HOLLAND SE beschlossen.

In einem zweiten Schritt wird die Gesellschaft die Sitzverlegung nach Deutschland vorbereiten. Über die notwendigen Beschlüsse – Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln, den Verlegungsplan und die darin enthaltene Satzung der SAF-HOLLAND SE mit künftigem Sitz in Deutschland – wird eine außerordentliche Hauptversammlung, die voraussichtlich im zweiten Quartal 2020 im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung stattfinden wird, abstimmen.

UMWANDLUNG IN EUROPÄISCHE AKTIENGESELLSCHAFT ABGESCHLOSSEN

Die Umwandlung der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) wurde am 24. Februar 2020 mit Eintragung im luxemburgischen Handels- und Gesellschaftsregister unter dem Namen SAF-HOLLAND SE abgeschlossen.

SCHULDSCHEINDARLEHEN ERFOLGREICH PLATZIERT – URSPRÜNGLICH ANGESTREBTES VOLUMEN VON MINDESTENS 100 MIO. EURO AUFGRUND MEFACHER ÜBERZEICHNUNG AUF 250 MIO. EURO AUFGESTOCKT

Am 9. März 2020 hat die SAF-HOLLAND SE über ihre Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND GmbH eine Schuldscheintransaktion mit einem Volumen von 250 Mio. Euro erfolgreich platziert. Der Endbetrag lag aufgrund der hohen Nachfrage und daraus resultierenden mehrfachen Überzeichnung um 150 Mio. Euro über dem ursprünglichen Zielvolumen von 100 Mio. Euro.

Die Tranchen des Schuldscheindarlehen weisen sowohl feste als auch variable Zinssätze und Laufzeiten von drei, dreieinhalb, fünf, sieben und zehn

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

[Grundlagen des Konzerns](#)[Wirtschaftsbericht](#)[Einzelabschluss](#)[Nachtragsbericht](#)[Prognosebericht](#)[Chancen- und Risikenbericht](#)[Nachhaltigkeit](#)[Vergütungsbericht](#)[Corporate Governance](#)

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Jahren auf. Die Zuteilung erfolgte über das gesamte Volumen am unteren Ende der jeweiligen Vermarktungsspanne. Die Auszahlung erfolgt mit Valuta Ende März bzw. Ende September 2020.

Der Emissionserlös dient neben der allgemeinen Unternehmensfinanzierung insbesondere der Refinanzierung der am 12. September 2020 fälligen Wandelschuldverschreibung (Volumen: 99,8 Mio. Euro) sowie der am 27. November 2020 fälligen 5-jährigen Tranchen des im November 2015 begebenen Schuldscheindarlehens (Volumen: 140,5 Mio. Euro).

Die Emission trägt zur Glättung des Fälligkeitsprofils und der Verbreiterung der Investorenbasis der SAF-HOLLAND Group bei.

PROGNOSEBERICHT

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN UND BRANCHENKONJUNKTUR

SCHWELENDE HANDELSKONFLIKTE UND CORONAVIRUS BELASTEN WELTWIRTSCHAFT

Nach Einschätzung der Volkswirte der Commerzbank AG werden schwelende Handelskonflikte und Beeinträchtigungen durch das Coronavirus die Weltwirtschaft in 2020 erheblich belasten. So erwartet die Commerzbank für das Jahr 2020 eine globale Wachstumsrate von 2,6 Prozent (Vorjahr 2,9 Prozent).

Für die Eurozone rechnet die Commerzbank für 2020 mit einer deutlichen Wachstumsverlangsamung auf 0,5 Prozent (Vorjahr 1,2 Prozent). Der größte Risikofaktor, neben dem Coronavirus, bleibt weiterhin ein möglicher No-Deal Brexit. Für Deutschland erwartet die Commerzbank ein Wirtschaftswachstum von 0,4 Prozent in diesem Jahr.

Trotz eines sich in den vergangenen Monaten leicht entschärfenden Handelskonflikts zwischen den Vereinigten Staaten und China erwarten die Konjunktexperten im Vorjahresvergleich einen Rückgang des BIP-Wachstums in den USA von 2,3 Prozent auf 1,5 Prozent.

Für Brasilien und Russland ist die Commerzbank dagegen etwas optimistischer. So wird für 2020 für beide Länder mit einer wirtschaftlichen Erholung gerechnet.

Laut Commerzbank wird sich das Tempo des Wirtschaftswachstums in China im laufenden Jahr, unter anderem aufgrund der möglichen Auswirkungen durch das Coronavirus, auf 4,8 Prozent (Vorjahr 6,2 Prozent) abschwächen. Im Vergleich zu 2019 (+5,3 Prozent) soll die Wirtschaft in Indien um 5,9 Prozent in 2020 wachsen.

Konjunktorentwicklung in wichtigen Märkten

in %	2019	2020
Euroraum	1,2	0,5
Deutschland	0,6	0,4
Vereinigte Staaten	2,3	1,5
Brasilien	1,1	1,6
Russland	1,3	1,4
China	6,2	4,8
Indien	5,3	5,9
World	2,9	2,6

Quelle: Commerzbank, Economic Briefing, März 2020

BRANCHENKONJUNKTUR: HERAUSFORDERNDE GLOBALE NUTZFAHRZEUGMÄRKTE

In den für SAF-HOLLAND relevanten Nutzfahrzeugmärkten bleiben die Ausichten für 2020 herausfordernd. Aufgrund rückläufiger Auftragseingänge und -bestände für Class-8-Trucks und Trailer in Nordamerika wird mit einem deutlichen Produktionsrückgang gerechnet. In der Region China wird sich das für SAF-HOLLAND relevante Premiumsegment der anhaltend negativen Marktentwicklung nicht vollends entziehen können. Im wichtigen Kernmarkt Europa wird nach mehreren Jahren mit Zuwächsen, wie auch schon in 2019 davon ausgegangen, dass die Produktionszahlen für Trailer zurückgehen werden.

RELEVANZ DER MÄRKTE FÜR SAF-HOLLAND

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

Während für die Kundengruppe Truck OE überwiegend die Regionen EMEA (rund 3 Prozent des Konzernumsatzes) und Amerika (rund 10 Prozent des Konzernumsatzes) relevant sind, ist SAF-HOLLAND in den Kundengruppen Trailer OE und Aftermarket in allen Märkten weltweit aktiv.

An unsere AktionäreZusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

KonzernabschlussWeitere Informationen**EUROPÄISCHER LKW-MARKT UNTER VORJAHR**

Die Lkw-Produktion in Europa wird sich im Jahr 2020 verringern. So erwarten führende Nutzfahrzeughersteller einen Produktionsrückgang von 10 bis 15 Prozent. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass der europäische Lkw-Markt für SAF-HOLLAND nur eine untergeordnete Bedeutung hat.

RÜCKLÄUFIGE NACHFRAGE NACH TRAILERN IN EUROPA 2020

Nach anhaltendem Wachstum in den Jahren 2012 bis 2018 rechnet CLEAR für das Jahr 2020, wie auch schon für 2019 (Produktion -7 Prozent), mit einem Rückgang der Trailerproduktion. 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 prognostizieren Branchenexperten einen Rückgang der Produktion von 5 bis zu 10 Prozent. Hierbei ist jedoch die hohe Vergleichsbasis des Jahres 2018 zu berücksichtigen, wo laut CLEAR über 10 Prozent mehr Trailer gefertigt worden waren als im Durchschnitt der letzten drei Jahre davor.

TRUCKMARKT IN NORDAMERIKA MIT SIGNIFIKANTEM RÜCKGANG

Nach einem Rekordniveau in der Produktion und den Neuzulassungen von schweren Lkw in 2019 erwartet ACT Research, dass die Produktion von Class-8 Trucks in Nordamerika um 40 Prozent gegenüber 2019 auf 225.000 Einheiten zurückgehen wird. Während für Mexiko mit einem Rückgang von 10 Prozent gerechnet wird, werden signifikante Rückgänge für die USA (-43 Prozent) und Kanada (-32 Prozent) erwartet.

TRAILERMARKT IN NORDAMERIKA AUF NIEDRIGEREM NIVEAU

Für den nordamerikanischen Trailermarkt wird, trotz des anhaltenden Trends zur Scheibenbremse, für 2020 mit einem stärkeren Rückgang gerechnet. So erwartet ACT Research, dass im Jahr 2020 circa 35 Prozent weniger Trailer von den Bändern laufen werden als im starken Vorjahr.

WEITERES WACHSTUM IN SÜDAMERIKA FÜR TRUCKS UND TRAILER

Gestützt auf die Erwartung einer sich fortsetzenden konjunkturellen Erholung in Brasilien rechnet LMC Automotive mit einem Produktionsanstieg bei schweren Lkw von 20 Prozent im Jahr 2020. Damit wird der südamerikanische Truckmarkt den in 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 23 Prozent in 2019 wird laut Marktbeobachtern die Nachfrage nach Trailern etwas zurückhaltender sein. So rechnen Experten für 2020 mit einem Anstieg der Trailerproduktion von um die 5 Prozent.

RÜCKLÄUFIGE NACHFRAGE NACH TRAILERN IN CHINA

Nach den teils hohen Wachstumsraten der Vorjahre setzt sich im Jahr 2020 die von vielen Marktbeobachtern erwartete Konsolidierung der Truck- und Trailernachfrage in China fort. Aufgrund der Unsicherheiten über den Ausgang des Handelskonfliktes zwischen China und den USA wird für das laufende Jahr mit einem Produktionsrückgang bei schweren Lkw von rund 15 Prozent gerechnet. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass der chinesische Lkw-Markt für SAF-HOLLAND keine Bedeutung hat. In einem schwierigen Marktumfeld (einschließlich möglicher Auswirkungen durch den Coronavirus) sollte die Produktion von Trailern laut Branchenkennern um 30 Prozent unter dem Vorjahresniveau liegen. Es wird erwartet, dass sich das für SAF-HOLLAND relevante Premiumsegment – trotz der neu eingeführten Beladungsgrenzen und Sicherheitsvorschriften für Trailer – der negativen Marktentwicklung nicht vollends entziehen kann.

Für Australien, einen für SAF-HOLLAND nicht unbedeutenden Regionalmarkt, erwartet LMC Automotive für das Jahr 2020 einen Rückgang der Neuzulassungen von schweren und mittelschweren Lkw von fast 8 Prozent. Nach einem Rückgang von fast 15 Prozent für die Produktion von Trailern in 2019 sehen Marktbeobachter für das aktuelle Jahr einen Rückgang von mindestens 10 Prozent.

Für den Markt für Trucks und Trailer werden in Indien in 2020 weitere Produktionsrückgänge von jeweils 20 Prozent erwartet.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen****PROGNOSE ZUR UNTERNEHMENSENTWICKLUNG****RÜCKGANG DES KONZERNUMSATZES ERWARTET**

Das Group Management Board der SAF-HOLLAND erwartet zum Aufstellungszeitpunkt 16. März 2020 vor dem Hintergrund der beschriebenen gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen und unter Abwägung der Chancen- und Risikopotenziale (inkl. derzeit absehbarer Geschäftsbeeinträchtigungen durch das Coronavirus) für das Geschäftsjahr 2020 einen Rückgang des Konzernumsatzes im niedrigen zweistelligen Prozentsatzbereich (Vorjahr 1.284,2 Mio. Euro).

BEREINIGTE EBIT-MARGE ZWISCHEN 4 PROZENT UND 5 PROZENT ERWARTET

Unter den zuvor genannten Annahmen erwartet SAF-HOLLAND für das Geschäftsjahr 2020 eine bereinigte EBIT-Marge zwischen 4 Prozent und 5 Prozent. Ergebnisbelastend wirken neben dem Umsatzrückgang weitere Effekte durch COVID-19. Ergebnisstabilisierend wirken voraussichtlich die deutliche Reduzierung der operativen Verluste der Chinaaktivitäten, die konsequente Umsetzung des Programms FORWARD in den USA, der gruppenweite Rollout des SAF-HOLLAND Operational-Excellence-Systems sowie das margenstarke Aftermarket-Geschäft.

Im Übrigen lassen sich mit Blick auf die aktuelle Ausbreitung von COVID-19 die wirtschaftlichen Auswirkungen auf SAF-HOLLAND derzeit weder hinreichend ermitteln noch verlässlich beziffern.

INVESTITIONSQUOTE UM DIE 3 PROZENT ERWARTET

Um die strategischen Ziele zu unterstützen, plant das Unternehmen für das Geschäftsjahr 2020 mit Investitionen in einer Größenordnung von um die 3 Prozent (Vorjahr 4,1 Prozent) vom Konzernumsatz. Die Investitionen betreffen schwerpunktmäßig die Fortsetzung der Einführung einer Global-Manufacturing-Plattform, weitere Automatisierungen sowie das Programm FORWARD.

GESAMTAUSSAGE DES GROUP MANAGEMENT BOARDS ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG

Das Group Management Board der SAF-HOLLAND geht zum Aufstellungszeitpunkt 16. März 2020 für das laufende Geschäftsjahr von einem Umsatzrückgang im niedrigen zweistelligen Prozentsatzbereich in Verbindung mit einer bereinigten EBIT-Marge zwischen 4 Prozent und 5 Prozent aus.

Das Hauptaugenmerk des Group Management Boards liegt im Geschäftsjahr 2020 auf dem Thema „Operational Excellence“.

CHANCEN- UND RISIKENBERICHT

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

GRUNDLAGEN DES RISIKOMANAGEMENTSYSTEMS 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 (z. B. 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 Risikomanagementhandbuch, 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 auf Konzernebene 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 KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Alle wesentlichen Kernaufgaben des Konzernrechnungswesens sind zentral im Bereich Group Accounting angesiedelt, darunter auch die Konsoli-

dierung 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 den Prüfungsausschuss 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 ist 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 den Prüfungsausschuss des Boards of Directors. Der Prüfungsausschuss 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.

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

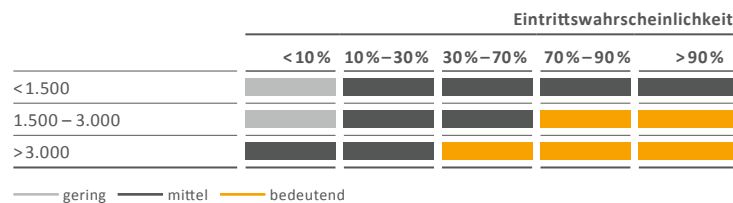
ERHÖHTES GESAMTRISIKOPOTENZIAL DES SAF-HOLLAND KONZERNS IM GESCHÄFTSJAHR 2019 INFOLGE DER GESCHÄFTSAUSWEITUNG UND DER GESTIEGENEN ALLGEMEINEN RISIKOLAGE

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 Prozent) bzw. von mehr als 3,0 Mio. Euro (bei einer Eintrittswahrscheinlichkeit von mindestens 30 Prozent) 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 Prozent) bzw. von 1,5 – 3,0 Mio. Euro (bei einer Eintrittswahrscheinlichkeit von höchstens 10 Prozent) 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).

Risikoklassen

Risikoausmaß in TEUR



Zum Ende des Geschäftsjahres 2019 erhöhte sich das Gesamtrisikopotenzial des SAF-HOLLAND Konzerns moderat. Der Anstieg beruht auf einer Reihe von externen Faktoren, wie zum Beispiel schwelende globale Handelskonflikte. Gemessen am Geschäftsvolumen und an 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 rund 22 Prozent des Gesamtrisikopotenzials stellten die strategischen Risiken sowie Rechts- und regulatorische Risiken im abgelaufenen Geschäftsjahr die beiden wichtigsten Risikofelder dar. Absolut betrachtet nahmen sowohl die strategischen als auch die Rechts- und regulatorischen Risiken (aufgrund höherer Handelsrisiken) leicht zu. Deutlich gestiegen sind hingegen die Finanzrisiken infolge Wertminderungen auf Firmenwerte. Gestiegen sind darüber hinaus die operativen, technologischen und die sonstigen Risiken. Rückläufig waren die Personalrisiken.

ÜBERSICHT ÜBER DIE RISIKEN

Übersicht über die Risiken

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

















Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Risikofelder ¹	Einzelrisiken	Einzelrisiko 2019 gegenüber Vj. ²	Gesamtrisiko 2019 gegenüber Vj. ³
Strategische Risiken	 Abhängigkeit von einzelnen Kunden	höher	
	 Wettbewerbsrisiken	höher	höher
Rechts- und regulatorische Risiken	 Vertikale Integration der Kunden	höher	
	 Marken- und Patentschutz-Risiken	höher	
	 Haftungsrisiken	höher	höher
	 Handelsrisiken	höher	
Technologierisiken	 Sonstige regulatorische Risiken	geringer	
	 Vermarktungsrisiken	höher	
	 Risiken durch technologischen Fortschritt	geringer	höher
Personalrisiken	 Risiken aus dem Verlust von Kooperationen	höher	
	 Risiken des Wissensverlusts	geringer	geringer
Operative Risiken	 Streikrisiken	unverändert	
	 Beschaffungsrisiken	höher	höher
IT-Risiken	 Risiken aus der Vorratsbewertung	höher	
	 Risiken durch Systemausfälle und Cyberkriminalität	unverändert	unverändert
Finanzrisiken	 Finanzierungsrisiken	höher	
	 Währungsrisiken	unverändert	höher
	 Impairmentrisiken	höher	
Sonstige Risiken	 Compliance-Risiken	unverändert	
	 Risiken aus individuellen Geschäftsbeziehungen	höher	höher

— 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 ist 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.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

Wir begegnen diesen Risiken durch eine möglichst breite Diversifizierung unserer Aktivitäten im Hinblick auf unsere Produkte, Kunden und regionalen 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 hilft unsere starke Präsenz im Ersatzteilgeschäft, das wenig konjunkturanfällig ist, Schwankungen im Erstausrüstungsgeschäft zu kompensieren.

STRATEGISCHE RISIKEN WEITERHIN WICHTIGSTES RISIKOFELD**Abhängigkeit von einzelnen Kunden**

Das Truckgeschäft (14 Prozent 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 OE-Kunden relativ groß. Im Trailergeschäft, das für SAF-HOLLAND mit einem Umsatzanteil von 60 Prozent 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 sie 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 ihren 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. Dennoch entfiel sowohl im Geschäftsjahr 2019 als auch 2018 auf keinen einzelnen Kunden ein Anteil von mehr als 10 Prozent am Konzernumsatz.

Wettbewerbsrisiken

Wettbewerbsrisiken stellen weiterhin eines der bedeutenden Einzelrisiken 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 diese 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 höher ein als im Vorjahr, obwohl es SAF-HOLLAND nur in begrenztem Umfang betrifft. Zum einen ist eine eigene Achsenproduktion unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten nur für eine kleine Anzahl von 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.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen****HÖHERE RECHTS- UND REGULATORISCHE RISIKEN****Marken- und Patentschutz-Risiken**

Der Missbrauch von Marken- und Patentrechten der 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 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 2019 wurden die globalen Handelsbeziehungen durch die Verhängung wechselseitiger Strafzölle zwischen den USA einerseits und China und der EU andererseits zunehmend belastet. Eine finale Lösung des Handelskonflikts insbesondere zwischen den USA und China ist derzeit nicht absehbar. Vor diesem Hintergrund wurden Handels- und Marktzugangsrisiken Ende 2019 deutlich höher eingeschätzt als im Vorjahr.

Der Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union zum 31. Januar 2020 sollte dagegen keine wesentlichen 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 2019 entfiel auf das Exportgeschäft nach Großbritannien ein Anteil von rund 1,8 Prozent des Konzernumsatzes. Da auch unsere wesentlichen Wettbewerber keine nennenswerten Produktionskapazitäten in Großbritannien unterhalten, sind durch den Brexit bzw. eine seit dem Referendum zu beobachtende 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 in 2018 haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr die Risiken erhöht, die aus einem Verstoß gegen die einschlägigen Datenschutzregelungen resultieren können. SAF-HOLLAND 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 das Unternehmen ein Compliance Office eingerichtet, um die internen Prozesse weiter zu optimieren. Darüber hinaus wurde ein Datenschutzbeauftragter bestellt, der die Einhaltung der Datenschutzregelungen überwacht.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

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.

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 technischen 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.

PERSONALISIKEN 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 der wirtschaftlichen Aufschwüngen 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. Diesem Risiko beugt das Unternehmen 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 sowie für den Standort Bessenbach ein Ergänzungstarifvertrag abgeschlossen. Diese Vereinbarungen helfen Arbeitsplätze zu sichern und zugleich die Wettbewerbssituation der SAF-HOLLAND zu verbessern. In Nordamerika gelten mit unterschiedlichen lokalen Gewerkschaften ähnliche Vereinbarungen.

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. Um kurzfristige Engpässe ausgleichen zu können, halten wir Vorratsbestände.

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, sodass zunächst temporäre Mehrkosten in der Beschaffung entstehen können. Die Stahlpreisentwicklung kann in den jeweiligen Berichtsegmenten stark variieren. Mit ihrer globalen Aufstellung kann SAF-HOLLAND dieses Risiko zwar nicht ausschließen, aber teilweise eingrenzen.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen****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 und IT-basierten externen Betrugsversuchen weltweit seit Jahren zunimmt und gleichzeitig die potenziellen Schäden aus solchen Angriffen zusätzlich ansteigen, hat SAF-HOLLAND 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 HÖHERER 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 zugrundeliegenden 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. Aktuell verfügt der Konzern über einen ausreichenden Liquiditätsbestand. 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 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. Zudem hat SAF-HOLLAND seit 2012 ein

Unternehmensrating der Ratingagentur Euler Hermes. Das aktuelle Rating von BBB mit stabilem Ausblick wurde zuletzt im April 2019 bestätigt.

Ergänzende Informationen zur Liquidität und zur Unternehmensfinanzierung bietet dieser Lagebericht auf der  Seite 66.

Währungsrisiken

Infolge seiner globalen Geschäftstätigkeit unterliegt das Unternehmen 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 Vermögenswerte 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 werden die Impairmentrisiken als moderat eingestuft, da insbesondere in China eine ausreichende Risikovorsorge in Form von außerplanmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagevermögen sowie Erhöhungen der Wertberichtigungen auf Vorräte und Forderungen getroffen wurde.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

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 76 Prozent.

HÖHERE SONSTIGE RISIKEN**Risiken aus der Verbreitung des neuartigen****Coronavirus SARS-CoV-2 (COVID-19)**

Aus der Verbreitung des neuartigen Coronavirus SARS-CoV-2 (COVID-19) können sich Risiken für das weltweite Wirtschaftswachstum und in Folge auch für die SAF-HOLLAND Gruppe – im Wesentlichen im Hinblick auf Beschaffung, Produktion und Absatz – ergeben. Ein globaler Krisenstab berät das Group Management Board bei der Lagebeurteilung, bereitet Entscheidungsvorlagen vor und koordiniert und überwacht die kommunikativen und operativen Maßnahmen.

Compliance-Risiken

Risiken, die aus der Nichteinhaltung von Gesetzen und Vorschriften resultieren, begegnen wir mit dem konzernweit gültigen Verhaltenskodex (Code of Conduct), den wir kontinuierlich auf Aktualität überprüfen und bei Bedarf entsprechend anpassen sowie weiteren konzernweit gültigen Richtlinien. 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 compliancerelevante 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. Das Group Management Board und das Board of Directors sorgen für die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und der unternehmensinternen Richtlinien und wirken 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 Lieferantengruppe eingegrenzt. Erkannte Risiken werden in Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Geschäftspartner adressiert und weitestgehend eingegrenzt. Aufgrund der Neuausrichtung des Produktportfolios im Zuge der Standortzusammenführung in China wurden individuelle Geschäftsbeziehungen neu beurteilt, was zu einer veränderten Risikoeinschätzung bzgl. der Einbringbarkeit von ausstehenden Forderungen führte.

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 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 Prozent 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 zuneh-

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

mend 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 den SAF-HOLLAND 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 höher als im Erstausrüstungsgeschäft sind, dürfte dies mittelfristig einen positiven Effekt auf die Profitabilität des Konzerns haben.

Mit der Markteinführung der Handelsmarken SAUER 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. 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

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 einer 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 sämtliche Achsen mit Scheibenbremsen ausgerüstet werden. Ab dem 1. Januar 2020 müssen bei Gefahrguttransporten zudem die Hinterachsen von Trucks bzw. sämtliche Trailerachsen 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 beeinflussen. Für diese Anforderungen verfügt SAF-HOLLAND mit ihren Produkten über äußerst wettbewerbsfähige Lösungen, wodurch sich das Unternehmen 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 zudem 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.

STIEGENDE 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 etwa 20 Prozent. 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

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

einem mit Scheibenbremsen ausgestatteten Lkw bei einer Geschwindigkeit von 75 mph der Bremsweg um 20 Prozent von 129 Meter auf 104 Meter.

Mittlerweile steigt aber auch in den USA das Interesse an der Scheibenbremstechnologie. So konnte neben der Firma XTRA Lease ein zweiter namhafter Großflottenkunde für Achssysteme mit integrierter Scheibenbremstechnologie hinzugewonnen werden. Um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden, werden am Standort Warrenton zusätzliche Kapazitäten geschaffen. Mittelfristig wird damit gerechnet, dass der Anteil der Scheibenbremstechnologie in den USA auf 30 – 35 Prozent 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 Prozent und mehr steigern.

CHANCEN DURCH AKQUISITIONEN

SAF-HOLLAND hat in der Vergangenheit ihre Fähigkeit unter Beweis gestellt, über Akquisitionen ihre Marktposition erfolgreich zu festigen und ihr Wachstum zu beschleunigen. Sowohl für das Erstausrüstungsgeschäft als auch für das Aftermarket-Geschäft führt SAF-HOLLAND dazu in den relevanten Regionen kontinuierlich Marktbeobachtungen 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 interessante Opportunitäten, um ihre Position in selektiven Märkten ausbauen zu können. Ein gutes Beispiel hierfür war die Akquisition von KLL im Geschäftsjahr 2016, mit der SAF-HOLLAND ihr 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, sodass sich hier Cross-Selling-Chancen eröffnen.

Auch mit der Übernahme der York-Gruppe im Geschäftsjahr 2018 verfolgt SAF-HOLLAND strategische Zielsetzungen. York ist der Marktführer für Trailerachsen 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 Unternehmens 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 ihrem Produktportfolio in einer vielversprechenden Position, um das sich bietende Marktpotenzial zu nutzen.

CHANCEN DURCH RÜCKLÄUFIGE MÄRKTE

Ein Rückgang der Truck- und Trailermärkte und damit verbundene freie Produktionskapazitäten ermöglichen die schnellere Umsetzung der Global Operational Excellence Strategie.

CHANCEN DURCH EINTRITT IN NEUE MÄRKTE

Im Geschäftsjahr 2019 erwirtschaftete SAF-HOLLAND rund 90 Prozent ihres Umsatzes in den angestammten Regionen EMEA und Amerika. Es ist das erklärte Ziel des Konzerns, den Umsatz außerhalb dieser Kernregionen mittelfristig deutlich auszubauen.

Zu diesem Zweck hat SAF-HOLLAND ihre 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 (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 in 2018 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 Millionen-Euro-Bereich wurde ein neues zentrales Produktionszentrum mit einer Gesamtfläche von rund 46.000 m² im Jangtse-Delta errichtet. Der Betrieb wurde im vierten Quartal 2019 aufgenommen. Damit legt SAF-HOLLAND die Grundlage für ein langfristig ausgerichtetes und profitables Wachstum in dieser Region.

NACHHALTIGKEIT

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Bei SAF-HOLLAND ist Nachhaltigkeit ein fester Bestandteil der Unternehmensphilosophie und Unternehmensstrategie. Nachhaltigkeit bedeutet für uns nachhaltiges Wirtschaften und die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung. Wir sind davon überzeugt, dass dieser Ansatz dazu beiträgt, Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen, und unsere Innovations- und Zukunftsfähigkeit erhöht. Mit unserer Nachhaltigkeitsstrategie stellen wir sicher, dass Nachhaltigkeitsthemen konzernweit effizient gesteuert werden und einen sinnvollen Beitrag zur Unternehmensleistung ermöglichen.

DIALOG MIT STAKEHOLDERN VERTIEFT

Von besonderer Bedeutung ist der Dialog mit unseren Stakeholdern. Nur im Austausch mit den verschiedenen Interessengruppen können wir unsere Nachhaltigkeitsstrategie weiterentwickeln. Im Berichtsjahr haben wir dazu eine internationale Stakeholder-Umfrage durchgeführt. Diese Umfrage war die zweite Befragung von Stakeholdern nach 2017. Insgesamt wurden über 700 Stakeholder befragt. Dabei erstreckte sich die Befragung über alle Regionen, in welchen SAF-HOLLAND weltweit tätig ist. Ergebnisse der Umfrage flossen auch in die neue Wesentlichkeitsmatrix von SAF-HOLLAND ein.

VERÖFFENTLICHUNG DER NICHTFINANZIELLEN ERKLÄRUNG

SAF-HOLLAND veröffentlicht den Nachhaltigkeitsbericht 2019 am 16. April 2020. Mit der Veröffentlichung dieses Berichts wird die nichtfinanzielle Konzernerklärung abgegeben.

Der Nachhaltigkeitsbericht 2019 wird auf der Unternehmenswebsite unter <https://corporate.safholland.com/de/investor-relations/publikationen/nachhaltigkeitsbericht> abrufbar sein.

Der Nachhaltigkeitsbericht enthält auch den UN Global Compact Fortschrittsbericht von SAF-HOLLAND. SAF-HOLLAND ist seit 2018 Mitglied im UN Global Compact, der weltweit größten Initiative für verantwortungsvolle Unternehmensführung.

NACHHALTIGKEITSREPORTING WEITER PROFESSIONALISIERT

SAF-HOLLAND hat auch im Jahr 2019 die Nachhaltigkeitsberichterstattung weiter ausgebaut. Dazu zählt insbesondere die Anpassung der Prozesse bei der Erhebung von Nachhaltigkeitsdaten. Dadurch können wir nun auch Daten zu nichtfinanziellen Risiken erheben. Diese integrieren wir in unser Risikomanagementsystem und können dadurch Chancen und Risiken früher erkennen und effektive Maßnahmen ableiten.

Darüber hinaus sind nunmehr alle Produktionsstandorte in die Berichterstattung einbezogen. Der Nachhaltigkeitsbericht 2019 bildet das gesamte, weltweite SAF-HOLLAND Produktionsnetzwerk ab und zeigt vollständige konzernweite Angaben.

SOZIALE BELANGE UND MENSCHENRECHTE SIND EIN SCHWERPUNKT DER NACHHALTIGKEITSAKTIVITÄTEN

Im Berichtsjahr ist der neue SAF-HOLLAND Verhaltenskodex in Kraft getreten. Damit haben wir verbindliche Verhaltensstandards festgelegt, deren Beachtung für alle Mitarbeiter und Führungskräfte verbindlich ist. Der Verhaltenskodex liegt in elf Sprachen vor. Er wird ergänzt durch unsere Grundsatzerklärung zur Achtung der Menschenrechte und die Erklärung zur modernen Sklaverei. Wir sehen es als unsere Pflicht an, jede Form von Menschenrechtsverletzung zu verhindern. Unser weltweites Engagement für die Menschenrechte erstreckt sich dabei auf unsere Mitarbeiter, Führungskräfte, Geschäftspartner und - sofern in unserem Einfluss- und Verantwortungsbereich - auf weitere Ebenen in unserer Lieferkette.

INNOVATIVE PRODUKTE LEISTEN EINEN BEITRAG ZU EINER NACHHALTIGEREN TRANSPORTWIRTSCHAFT

Das SAF-HOLLAND Produktportfolio zeichnet sich in besonderer Weise durch langlebige Qualitätsprodukte und die Verwendung von Leichtbaukomponenten sowie die Integration von Sensorik und Elektronik in den Produkten aus. Damit können unsere Produkte in ihrer Nutzungsphase einen Beitrag zu einer nachhaltigeren Transportwirtschaft leisten. Weitere Informationen zu den aktuellen Innovationen im SAF-HOLLAND Produktportfolio finden Sie im Kapitel „Forschung und Entwicklung“ in diesem Geschäftsbericht sowie im Kapitel „Produktinnovationen“ des Nachhaltigkeitsberichts.

VERGÜTUNGSBERICHT

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Der Vergütungsbericht erläutert das Vergütungssystem und stellt die Höhe der individuellen Vergütung der einzelnen Mitglieder des Group Management Boards und des Boards of Directors (BoD) dar. Der Ausweis der Vergütung für das Geschäftsjahr 2019 erfolgt nach den Rechnungslegungsgrundsätzen des DRS 17 sowie nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK), denen das Unternehmen als luxemburgische Gesellschaft auf freiwilliger Basis folgt.

VERÄNDERUNGEN IM GROUP MANAGEMENT BOARD

Zum 1. Januar 2019 wurde Dr. André Philipp zum neuen Chief Operating Officer (COO) und Mitglied des Group Management Boards bestellt. Ebenfalls zum 1. Januar 2019 wurde Mike Ginocchio zum Präsidenten der Region APAC und Mitglied des Group Management Boards bestellt.

Zum 26. Februar 2019 wurde Alexander Geis zum Chief Executive Officer (CEO) bestellt. Der Dienstvertrag mit seinem Vorgänger Detlef Borghardt wurde einvernehmlich beendet.

Guoxin Mao, Präsident der Region China und Mitglied des Group Management Boards, hat das Unternehmen zum 31. Mai 2019 verlassen und Steffen Schewerda, Präsident der Region Amerika und Mitglied des Group Management Boards, zum 31. Dezember 2019.

Zum 1. Januar 2020 besteht das Group Management Board aus den drei Funktionen des CEO (Alexander Geis), des CFO (Dr. Matthias Heiden) und des COO (Dr. André Philipp).

GROUP MANAGEMENT BOARD

GRUNDLAGEN DER VERGÜTUNG

Das Board of Directors überprüft jährlich die Vergütung jedes einzelnen Mitglieds des Group Management Boards hinsichtlich deren Höhe und Struktur. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, Mitgliedern des Group Management Boards bei Übernahme besonderer Aufgaben oder Leistungen eine Sondervergütung zu gewähren. Beschlussfassungen im Kontext der Vergütung werden hierbei in der Regel vom Vergütungsausschuss vorbereitet. Im Geschäftsjahr 2019 wurde zudem die Expertise einer externen und unabhängigen Vergütungsberatung hinzugezogen, die die Angemessenheit und Marktüblichkeit von Vergütungssystem und Vergütungshöhe des Group Management Boards analysiert und bestätigt hat (horizontaler Vergütungsvergleich)

Das Vergütungssystem des Group Management Boards ist an der Unternehmensstrategie ausgerichtet und zielt auf eine erfolgsorientierte und nachhaltige Unternehmensführung und den langfristigen Unternehmenserfolg ab. Die Kriterien für die Beurteilung der Angemessenheit der Vergütung sind die individuellen Aufgaben der Mitglieder des Group Management Boards, deren persönliche Leistung, die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens. Zudem wird die Üblichkeit der Vergütung auch innerhalb des Unternehmens überprüft (vertikaler Vergütungsvergleich).

VERGLEICHBARKEIT DER VERGÜTUNG

Die Jahresgesamtvergütung eines Mitglieds des Group Management Boards besteht aus dem Festgehalt sowie der kurz- und langfristigen variablen Vergütung. Diese entspricht dem rund 12-fachen der durchschnittlichen Vergütung eines Mitarbeiters der deutschen Gesellschaft und dem 4-fachen Jahresgehalt des oberen Führungskreises (Vice President Level). Der vertikale Vergütungsvergleich gemäß DCGK belegt damit eine angemessene Üblichkeit der Group-Management-Board-Vergütung.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

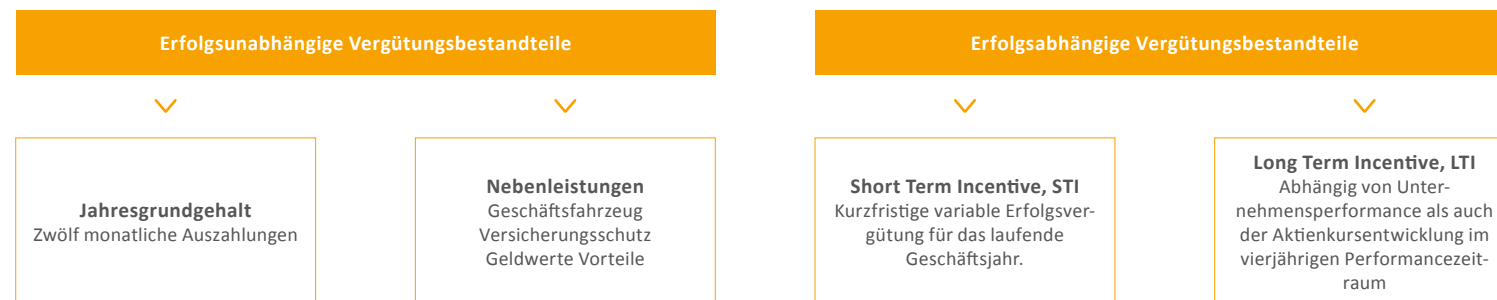
Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen****VERGÜTUNGSSYSTEM**

Die Vergütung setzt sich aus folgenden Komponenten zusammen:



Für die einzelnen Komponenten der Vergütung des Group Management Boards des Geschäftsjahres 2019 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 Zusagen zu Altersversorgungsleistungen. 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 sowie dem Erreichungsgrad individueller Ziele bemisst. Als Unternehmensziele wurden die drei Zielgrößen Konzernumsatz, die bereinigte EBIT-Marge sowie die Net Working Capital Ratio definiert. Für die Zielerreichung gilt eine Untergrenze von 70 Prozent und eine Obergrenze von 125 Prozent. Wenn die Summe der gewichteten individuellen Zielerreichung unter 70 Prozent (Schwellenwert) liegt, gibt es keine anteilige Auszahlung des Zielbonus. Die Höhe der zu zahlenden Vergütung errechnet sich durch Multiplikation des Prozentsatzes der Zielerreichung mit dem Zielbonusbetrag. Im Jahr des Eintritts und des Ausscheidens aus der Gesellschaft hat das Mitglied des Group Management Boards Anspruch auf einen zeitanteiligen Bonus. Die Auszahlung der kurzfristigen variablen Vergütung erfolgt im Folgejahr des betreffenden Geschäftsjahres.

Im Geschäftsjahr 2019 wurden für die Geschäftsjahre ab 2020 für den CEO, den CFO und den COO zusätzlich individuelle und nichtfinanzielle Performance-Ziele festgelegt, die sich an der strategischen Ausrichtung und Befähigung des Unternehmens für die nächste Phase des Wachstums orientieren.

Die variable langfristige Vergütung (LTI)

Das LTI ist ein variabler Vergütungsbestandteil, der die langfristige Steigerung des Unternehmenswertes honorieren soll und dadurch die Interessen der Unternehmensführung sowie Führungskräfte (Vice President Level) mit den Interessen der Aktionäre der SAF-HOLLAND SE (vormals 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. Die Anzahl der Share Units zu Beginn der Performanceperiode ergibt sich aus der Division des jeweiligen Dotierungswerts 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 durchschnittlich realisierten Unternehmensperformance (bereinigte EBIT-Marge während der Performanceperiode) zum durchschnittlichen Zielwert, der zuvor für die Performanceperiode festgelegt wurde. Die Auszahlung der langfristigen variablen Vergütung erfolgt in bar anhand des testierten Konzernabschlusses.

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

- Grundlagen des Konzerns
- Wirtschaftsbericht
- Einzelabschluss
- Nachtragsbericht
- Prognosebericht
- Chancen- und Risikenbericht
- Nachhaltigkeit
- Vergütungsbericht
- Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

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 SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) oder eine Eigeninvestmentverpflichtung für Aktien besteht für die Mitglieder des Group Management Boards nicht.

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 „bereinigte EBIT-Marge“ von 70 Prozent erreicht hat. Bei einer Zielerreichung unter 70 Prozent ist der Zielerreichungsfaktor 0 bzw. es erfolgt keine Auszahlung.

Falls ein Mitglied des Group Management Boards oder des oberen Führungskreises 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 er einen möglichen Auszahlungsbetrag zum Auszahlungszeitpunkt pro rata temporis.

Eine mögliche Auszahlung kann durch das Board of Directors vorübergehend ausgesetzt werden, sollten drohende und dringende finanzielle Faktoren, denen die SAF-HOLLAND SE (vormals 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 Beendigung des LTI-Plans 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 Prozent des bei Auszahlung aktuellen Bruttojahresgehalts des Teilnehmers begrenzt. Diese Deckelung in Verbindung mit dem Fixgehalt sowie der Obergrenze von 125 Prozent der kurzfristigen variablen Vergütung bildet somit eine Höchstgrenze für die Vergütung der Mitglieder des Group Management Boards.

Nebenleistungen

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

Abfindungen

Die Mitglieder des Group Management Boards haben unbefristete Verträge mit einer Kündigungsfrist von zwölf Monaten. Sofern der Dienstvertrag ordentlich gekündigt wird und zum Zeitpunkt der Kündigung bereits mindestens zwei Jahre bestanden hat, erhält das Mitglied des Group Management Boards bei Kündigung ohne wichtigen Grund eine Abfindung in

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

[Grundlagen des Konzerns](#)[Wirtschaftsbericht](#)[Einzelabschluss](#)[Nachtragsbericht](#)[Prognosebericht](#)[Chancen- und Risikenbericht](#)[Nachhaltigkeit](#)[Vergütungsbericht](#)[Corporate Governance](#)**Konzernabschluss**

Weitere Informationen

Höhe des 1,5-Fachen des aktuellen Jahresgrundgehalts sowie des 1,5-Fachen des variablen kurzfristigen Bonus. Dieser variable Bonus wird aus dem Durchschnitt der erfolgten variablen Bonuszahlungen der letzten drei Jahre errechnet.

Bei Beendigung eines Vertrags mit einem Mitglied des Group Management Boards aus einem von diesem Mitglied zu vertretenden wichtigen Grund oder Vertragsauflösung auf Wunsch des Mitglieds des Group Management Boards wird keine Abfindung gezahlt.

Die Verträge sehen keine Zusagen für Leistungen aus Anlass der Beendigung der Tätigkeit im Group Management Board infolge eines Kontrollwechsels vor.

Die Verträge beinhalten grundsätzlich ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot, welches den Mitgliedern untersagt, während der Dauer von einem Jahr nach Ausscheiden, Leistungen an oder für einen Wettbewerber zu erbringen. Hierfür erhalten sie eine Karenzentschädigung in Höhe von 50 Prozent der zuletzt bezogenen vertragsmäßigen Leistungen.

Darlehen an Mitglieder des Group Management Boards

In 2019 wurden wie in 2018 keine Vorschüsse oder Darlehen an Mitglieder des Group Management Boards gezahlt.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen****VERGÜTUNG DES GROUP MANAGEMENT BOARDS**

Die Gesamtbezüge für die Mitglieder des Group Management Boards im Geschäftsjahr 2019 lagen bei insgesamt 4.776 TEUR (Vorjahr 3.843 TEUR).

Der Einzelausweis der Managementvergütung für das Geschäftsjahr 2019 ergibt sich aus den nachfolgenden Tabellen:

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

	IN TEUR																
	Alexander Geis		Dr. Matthias Heiden		Dr. André Philipp		Mike Ginocchio		Detlef Borghardt		Steffen Schewerda		Guoxin Mao		Summe		
	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	
erfolgsunabhängige																	
Komponenten	550	400	373	363	341	0	294	0	570	625	321	322	119	299	2.568	2.009	
erfolgsabhängige																	
Komponenten	140	159	100	123	0	0	63	0	110	162	395	111	65	115	873	670	
langfristige																	
Anreizwirkung	178	237	178	188	0	0	27	0	315	419	530	252	86	59	1.314	1.155	
Gesamtvergütung	868	796	651	674	341	0	384	0	995	1.206	1.246	685	270	473	4.755	3.834	

Die Gesamtbezüge des Managements bzw. der Geschäftsführer nach § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB sind in der folgenden Übersicht dargestellt. Die Bezüge von Guoxin Mao beziehen sich auf den Zeitraum bis zur Beendigung seiner Tätigkeit am 31. Mai 2019.

Deutscher Corporate Governance Kodex: Gewährte Zuwendungen

IN TEUR

	Alexander Geis				Dr. Matthias Heiden				Dr. André Philipp				Mike Ginocchio			
	2018	2019 (Ziel)	2019 (Min)	2019 (Max)	2018	2019 (Ziel)	2019 (Min)	2019 (Max)	2018	2019 (Ziel)	2019 (Min)	2019 (Max)	2018	2019 (Ziel)	2019 (Min)	2019 (Max)
An unsere Aktionäre																
Zusammengefasster Lagebericht																
Grundlagen des Konzerns																
Wirtschaftsbericht																
Einzelabschluss																
Nachtragsbericht																
Prognosebericht																
Chancen- und Risikenbericht																
Nachhaltigkeit																
Vergütungsbericht																
Corporate Governance																
Konzernabschluss																
Weitere Informationen																
Festvergütung	345	459	459	459	352	359	359	359	0	325	325	325	0	276	276	276
Sondervergütung	44	75	75	75	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nebenleistungen	11	16	16	16	11	14	14	14	0	16	16	16	0	18	18	18
Summe	400	550	550	550	363	373	373	373	0	341	341	341	0	294	294	294
Einjährige variable Vergütung	160	220	0	275	200	200	0	250	0	160	0	200	0	116	0	145
Mehrjährige variable Vergütung	0	0	0	0	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	43	0	0	0	0	0	0
LTI-Programm 2017 - 2020	0	0	0	0	0	0	0	0	0	85	0	0	0	0	0	0
LTI-Programm 2018 - 2021	170	0	0	690	170	0	0	704	0	128	0	0	0	0	0	0
LTI-Programm 2019 - 2022	0	340	0	918	0	170	0	718	0	170	0	650	0	170	0	552
Summe	330	560	0	1.883	370	370	0	1.672	0	586	0	850	0	286	0	697
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	10	10
Gesamtvergütung	730	1.110	550	2.433	733	743	373	2.045	0	927	341	1.191	0	590	304	1.001

Deutscher Corporate Governance Kodex: Gewährte Zuwendungen

IN TEUR

	Detlef Borghardt				Steffen Schewerda				Guoxin Mao				Summe			
	2018	2019 (Ziel)	2019 (Min)	2019 (Max)	2018	2019 (Ziel)	2019 (Min)	2019 (Max)	2018	2019 (Ziel)	2019 (Min)	2019 (Max)	2018	2019 (Ziel)	2019 (Min)	2019 (Max)
Festvergütung	530	540	540	540	302	321	321	321	245	97	97	97	1.774	2.377	2.377	2.377
Sondervergütung	68	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	112	75	75	75
Nebenleistungen	27	30	30	30	20	0	0	0	54	22	22	22	123	116	116	116
Summe	625	570	570	570	322	321	321	321	299	119	119	119	2.009	2.568	2.568	2.568
Einjährige variable Vergütung	220	171 ¹	171	171	186	209	209	209	115	0	0	145	881	1.076	380	1.395
Mehrjährige variable Vergütung	0	410 ²	410	410	0	350 ²	350	350	0	0	0	0	0	760	760	760
LTI-Programm 2016 - 2019	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	43	0	0
LTI-Programm 2017 - 2020	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	85	0	0
LTI-Programm 2018 - 2021	300	0	0	0	170	0	0	604	170	0	0	392	510	128	0	2.390
LTI-Programm 2019 - 2022	0	0	0	0	0	0	0	642	0	0	0	492	470	850	0	3.972
Summe	520	581	581	581	356	559	559	1.805	285	0	0	1.029	1.861	2.942	1.140	8.517
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	9	11	11	11	0	0	0	0	9	21	21	21
Gesamtvergütung	1.145	1.151	1.151	1.151	687	891	891	2.137	584	119	119	1.148	3.879	5.531	3.729	11.106

¹ Gemäß einvernehmlicher Vereinbarung² Einmalige Gewährung zur Abgeltung aller Ansprüche aus dem Phantom Share Plan

Relativen Anteile der einzelnen Bestandteile an der Gesamtvergütung

IN PROZENT

An unsere Aktionäre	Alexander Geis		Dr. Matthias Heiden		Dr. André Philipp		Mike Ginocchio		Detlef Borghardt		Steffen Schewerda		Guoxin Mao	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Zusammengefasster Lagebericht														
Grundlagen des Konzerns	51	45	49	49	0	50	0	49	50	48	46	36	46	100
Wirtschaftsbericht	24	22	28	28	0	24	0	21	21	15	28	24	22	0
Einzelabschluss	25	33	23	23	0	26	0	55	29	37	26	40	32	0
Nachtragsbericht														
Prognosebericht														
Chancen- und Risikenbericht														
Nachhaltigkeit														
Vergütungsbericht														
Corporate Governance														

Zufluss gemäß Deutschem Corporate Governance Kodex

IN TEUR

An unsere Aktionäre	Alexander Geis		Dr. Matthias Heiden		Dr. André Philipp		Mike Ginocchio		Detlef Borghardt		Steffen Schewerda		Guoxin Mao		Summe	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Konzernabschluss																
Festvergütung	345	459	352	359	0	325	0	276	530	540	302	321	245	97	1.774	2.377
Sondervergütung	44	75	0	0	0	0	0	0	68	0	0	0	0	0	112	75
Nebenleistungen	11	16	11	14	0	16	0	18	27	30	20	0	54	22	123	116
Summe	400	550	363	373	0	341	0	294	625	570	322	321	299	119	2.009	2.568
Weitere Informationen																
Einjährige variable Vergütung	159	140	123	100	0	0	0	63	162	110	111	395	115	65	670	873
Mehrjährige variable Vergütung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	350	0	0	0	350
LTI-Programm 2014 - 2017	237	0	188	0	0	0	0	0	419	0	252	0	59	0	1.155	0
LTI-Programm 2015 - 2018	0	178	0	178	0	0	0	27	0	315	0	180	0	86	0	964
Summe	396	318	311	278	0	0	0	90	581	425	363	925	174	151	1.825	2.187
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	9	11	0	0	9	21
Gesamtvergütung	796	868	674	651	0	341	0	394	1.206	995	694	1.257	473	270	3.843	4.776

VERGÜTUNG DES BOARDS OF DIRECTORS

Die Vergütung des Boards of Directors wird in den Rules of Procedure (Geschäftsordnung) des Boards of Directors der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) geregelt. Sie steht in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben des Boards of Directors und zur Lage der Gesellschaft.

Mitglieder des Boards of Directors erhalten eine feste jährliche Vergütung, die nach Ablauf des jeweiligen Geschäftsjahres gezahlt wird. Erfolgsabhängige oder aktienbasierte Vergütungskomponenten werden nicht gewährt.

Der Vorsitzende des Boards of Directors erhält eine jährliche Fixvergütung in Höhe von 100 TEUR.

Der stellvertretende Vorsitzende des Boards of Directors erhält eine jährliche Fixvergütung in Höhe von 60 TEUR.

Jedes reguläre Mitglied des Boards of Directors erhält eine jährliche Fixvergütung von 40 TEUR.

Für die Tätigkeiten in Ausschüssen des Boards of Directors wird jedem Vorsitzenden eines Ausschusses zudem eine Fixvergütung in Höhe von 20 TEUR gewährt. Somit wird der höhere zeitliche Aufwand des Vorsitzenden berücksichtigt. Eine Fixvergütung für die Mitgliedschaft in Ausschüssen wird nicht gewährt.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**[Grundlagen des Konzerns](#)[Wirtschaftsbericht](#)[Einzelabschluss](#)[Nachtragsbericht](#)[Prognosebericht](#)[Chancen- und Risikenbericht](#)[Nachhaltigkeit](#)[Vergütungsbericht](#)[Corporate Governance](#)**Konzernabschluss****Weitere Informationen**

Die Mitglieder des Boards of Directors erhalten für jede Sitzung des Boards of Directors und seiner Ausschüsse, an der sie teilgenommen haben, ein Sitzungsgeld von 1 TEUR pro Sitzungstag und von 0,5 TEUR pro Telefonkonferenz. Vorsitzende eines Ausschusses erhalten keine Sitzungsgelder. Mitglieder des Boards of Directors, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Board of Directors oder seinen Ausschüssen angehören oder die Funktion eines Vorsitzenden oder stellvertretenden Vorsitzenden ausüben, erhalten die Vergütung zeitanteilig.

Die Mitglieder des Boards of Directors erhalten zudem eine Aufwandsvergütung für BoD-bezogene Überseereisen. Die D&O-Gruppenversicherung schließt die Mitglieder des Boards of Directors mit ein. 2019 wurden keine Vorschüsse oder Darlehen an Mitglieder des Boards of Directors gezahlt.

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Boards of Directors für 2019 beträgt 413,7 TEUR (Vorjahr 405 TEUR).

Die Vergütung der einzelnen Mitglieder des Boards of Directors ist im Folgenden dargestellt:

TEUR	2018			2019		
	Fixum	Sitzungsgeld	Gesamt 2018	Fixum	Sitzungsgeld	Gesamt 2019
Martina Merz ¹	140,0	12,0	152,0	110,0	8,0	118,0
Dr. Martin Kleinschmitt ²	80,0	11,0	91,0	86,7	14,5	101,2
Anja Kleyboldt	40,0	12,5	52,5	40,0	16,5	56,5
Jack Gisinger	40,0	12,5	52,5	40,0	15,0	55,0
Carsten Reinhardt	45,0	12,0	57,0	60,0	11,0	71,0
Ingrid Jägering ³	0,0	0,0	0,0	10,0	2,0	12,0
Detlef Borghardt ⁴	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gesamt	345,0	60,0	405,0	346,7	67,0	413,7

¹ Vorsitzende des Boards of Directors bis September 2019. Stellvertretende Vorsitzende seit November 2019.

² Vorsitzender des Boards of Directors seit Oktober 2019.

³ Mitglied des Boards of Directors und Vorsitzende des Audit Committee seit November 2019.

⁴ Mitglied des Boards of Directors bis 28. Februar 2019 (keine Vergütung aufgrund der Management-Tätigkeit)

Anmerkung: Auslagenersatz sowie die aufwandsersatzung für Überseereisen ist nicht in der Übersicht enthalten.

CORPORATE GOVERNANCE

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss

Weitere Informationen

SAF-HOLLAND ist eine Société Anonyme (S.A.) nach luxemburgischem Recht. Die Leitungsstruktur der S.A. orientiert sich am einstufigen Prinzip des angloamerikanischen Board-Systems.

Für SAF-HOLLAND als international aufgestelltes Unternehmen spielt gute und nachhaltige Unternehmensführung (Corporate Governance) eine wichtige Rolle. Sowohl das Board of Directors als auch das Group Management Board befassen sich regelmäßig mit der Beachtung der Grundsätze guter Governance im Unternehmen als Teil ihres gemeinsamen Führungsverständnisses.

BOARD OF DIRECTORS

Die SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) ist eine Finanzholding ohne eigenes operatives Geschäft. Die Führung der Geschäfte der Gesellschaft durch das Board of Directors konzentriert sich überwiegend auf die strategische Ausrichtung von SAF-HOLLAND 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 Boards of Directors“ auf [Seite 32](#) sowie die Rules of Procedure verwiesen. Letztere finden sich auf der SAF-HOLLAND Website unter <https://corporate.safholland.com/de/unternehmen/ueber-uns/corporate-governance/rules-of-procedure>.

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

Dem Board of Directors gehören seit dem Ausscheiden des ehemaligen CEO Detlef Borghardt ausschließlich externe und nicht operativ für die Gesellschaft tätige Mitglieder an – die Non-Executive Directors. Das Board of Directors der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) besteht derzeit aus sechs Mitgliedern. 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 SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) in der Regel mindestens drei unabhängige Mitglieder angehören. Zum 31. Dezember 2019 waren vier der sechs Mitglieder im Sinne der Satzung der Gesellschaft als unabhängig zu klassifizieren. Als unabhängig wurden Martina Merz, Anja Kleyboldt, Ingrid Jägering und Carsten Reinhardt eingestuft. Bei der Abwägung, ob ein Mitglied des Boards 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.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen****Board of Directors**

Stand zum 31. Dezember 2019

Name	Funktion	Erstmalige Bestellung	Mandat bis
Dr. Martin Kleinschmitt	Vorsitzender des Board of Directors (seit 11/2019) Non-Executive Director	25. April 2013	April 2023
Martina Merz	Stellvertretende Vorsitzende des Board of Directors (seit 11/2019) Non-Executive Director	24. April 2014	April 2023
Ingrid Jägering	Mitglied des Board of Directors Non-Executive Director	5. November 2019	April 2020
Jack Gisinger	Mitglied des Board of Directors Non-Executive Director	27. April 2017	April 2021
Anja Kleyboldt	Mitglied des Board of Directors Non-Executive Director	26. April 2012	April 2021
Carsten Reinhardt	Mitglied des Board of Directors Non-Executive Director	27. April 2017	April 2020

Näheres zur Tätigkeit des Boards of Directors im Geschäftsjahr 2019 findet sich im Bericht auf [Seite 32](#).

Ausschüsse des Boards of Directors

Die Arbeit des Boards of Directors wurde im Geschäftsjahr 2019 durch drei ständige Ausschüsse – Prüfungsausschuss, Vergütungsausschuss und Nominierungsausschuss – sowie den temporären Sonderausschuss Nordamerika unterstützt. Bezüglich der Aufgaben und der Tätigkeiten der jeweiligen Ausschüsse im Berichtsjahr wird auf die Ausführung im Bericht des Boards of Directors auf [Seite 37](#) verwiesen.

Der Nominierungsausschuss setzte sich zum 31. Dezember 2019 aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

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

Zwei der vier Mitglieder des Nominierungsausschusses sind unabhängige Mitglieder des Board of Directors.

Der Prüfungsausschuss setzte sich zum 31. Dezember 2019 aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

- Ingrid Jägering (Vorsitzende)
- Dr. Martin Kleinschmitt
- Carsten Reinhardt

Mit Ingrid Jägering und Dr. Martin Kleinschmitt sind zwei Financial Experts im Board of Directors vertreten, die über besondere Kenntnisse in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren verfügen. Zwei der drei Mitglieder des Prüfungsausschusses sind unabhängige Mitglieder des Boards of Directors.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

Der Vergütungsausschuss setzte sich zum 31. Dezember 2019 aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

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

Drei der fünf Mitglieder des Vergütungsausschusses sind unabhängige Mitglieder des Boards of Directors.

Der Sonderausschuss Nordamerika setzte sich zum 31. Dezember 2019 aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

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

Zwei der drei Mitglieder des Sonderausschusses Nordamerika sind unabhängige Mitglieder des Boards of Directors. Der Sonderausschuss hat zum Jahresende 2019 seine Arbeit eingestellt.

GROUP MANAGEMENT BOARD UND EXECUTIVE COMMITTEE

Das Group Management Board als oberstes operatives Leitungsorgan der SAF-HOLLAND Group besteht aus dem CEO, CFO und COO. Das Group Management Board handelt wie ein Vorstand und übt die operative Unternehmensführung des Konzerns aus. Die Mitglieder des Group Management Boards werden vom Board of Directors der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) ernannt. Das Board of Directors und das Group Management Board pflegen eine enge, kontinuierliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit zum Wohle des Unternehmens.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Als luxemburgische Société Anonyme mit ausschließlicher Börsennotierung in Deutschland unterliegt die SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) nicht den deutschen Standards zur Corporate Governance. Sowohl das Board of Directors als auch das Group Management Board 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 10. März 2020 abgegebene Entsprechenserklärung zu der aktuellen Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 7. Februar 2017 ist auf der Internetseite unter <https://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 darüber hinaus auch ethischen und moralischen Werten verpflichtet. Zu diesem Zweck hat das Unternehmen eine Compliance-Einheit implementiert, die die Mitarbeiter und Führungskräfte dabei unterstützt, diesen Ansprüchen gerecht zu werden. Die Compliance-Prozesse sind im sogenannten Prozessmanagementhandbuch abgebildet.

Compliance & Legal Affairs berichtet direkt an den Chief Financial Officer und betreut das Compliance-Management. Ausgestaltung und Wirksamkeit der Maßnahmen und Prozesse sind auch Gegenstand von Prüfungen der Internen Revision. Das Board of Directors und das Group Management Board sind gemeinsam für die Einhaltung compliancerelevanter Maßnahmen und Prozesse, der gesetzlichen Bestimmungen und der unternehmensinternen Richtlinien verantwortlich. Im Board of Directors befasst sich

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

vor allem der Prüfungsausschuss regelmäßig mit Compliance-Themen, wodurch eine Berichtslinie in das Board of Directors sichergestellt ist.

Zudem wurde im Jahr 2019 ein Compliance-Committee etabliert, dessen Vorsitzende im Falle einer Compliance-Verletzung des CEO oder CFO unmittelbar den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses informiert und die regelmäßig im Prüfungsausschuss über die Tätigkeit des Committees berichtet. Mitglieder im Compliance-Committee sind erfahrene Führungskräfte aus den Bereichen Compliance & Recht, Personalwesen und interne Revision.

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. Das Compliance Committee bearbeitet eingehende Hinweise.

Der in 2019 komplett überarbeitete Verhaltenskodex (Code of Conduct) fasst die Compliance-Anforderungen von SAF-HOLLAND 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 Kartell- und Wettbewerbsverstöße, Bestechung, Korruption oder Insidergeschäfte,
- die Vermeidung von Interessenkonflikten,
- das Verbot gesetzeswidriger Diskriminierung, Kinder- oder Zwangsarbeit sowie die Verletzung von vertraulichen Informationen und des geistigen Eigentums Dritter,
- das Recht aller Mitarbeiter auf faire Behandlung, Chancengleichheit sowie Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz,
- den Schutz der Umwelt und die Schonung der natürlichen Ressourcen,

- den umfassenden und rechtskonformen Schutz personenbezogener Daten vor unbefugtem Zugriff,
- die Verpflichtung zur ordnungsgemäßen Buchführung und Finanzberichterstattung sowie
- die Einhaltung der geltenden Export- und Zollbestimmungen.

Der Verhaltenskodex steht den Mitarbeitern neben den beiden Konzernsprachen Englisch und Deutsch zusätzlich in Chinesisch, Französisch, Indisch, Italienisch, Malaiisch, Portugiesisch, Russisch, Spanisch und Thailändisch zur Verfügung.

Bei Fragen oder Verdachtsfällen können sich die Mitarbeiter jederzeit an die Abteilung Compliance & Legal Affairs wenden oder einen anonymen Hinweis über das Hinweisgebersystem abgeben.

Weitere die Compliance betreffende Sachverhalte, wie zum Beispiel der Umgang mit Zuwendungen, Menschenrechtsfragen oder Insiderinformationen, werden über konzernweit verbindliche Richtlinien geregelt. Im Fall von Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen werden die 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 im Unternehmen nahezu alle Konfessionen vertreten.

Die Bedeutung von Vielfalt in der Unternehmenskultur und der Personalpolitik ist für SAF-HOLLAND, die auf den weltweiten Transportmärkten unter den unterschiedlichsten lokalen Bedingungen aktiv ist, ganz entscheidend. Unterschiedliche kulturelle Hintergründe, Fähigkeiten und Erfahrungen bilden die Grundlage einer attraktiven Arbeitsatmosphäre und generieren eine für das Unternehmen wichtige Ideenvielfalt.

An unsere AktionäreZusammengefasster Lagebericht[Grundlagen des Konzerns](#)[Wirtschaftsbericht](#)[Einzelabschluss](#)[Nachtragsbericht](#)[Prognosebericht](#)[Chancen- und Risikenbericht](#)[Nachhaltigkeit](#)[Vergütungsbericht](#)[Corporate Governance](#)KonzernabschlussWeitere Informationen

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

- Auszubildende in Deutschland 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 sammeln Hochschulabgänger mit unterschiedlichstem kulturellen Hintergrund (z. B. aus China und Vietnam) an wechselnden Standorten der SAF-HOLLAND Gruppe internationale Erfahrungen und Soft Skills.
- Im Rahmen des Mitarbeiterentwicklungsprogramms nehmen insbesondere Führungskräfte an einem „Multi-Cultural-Workforce-Training“ teil.

ZIELGRÖÖE 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 SE (vormals 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 das Unternehmen bei der Besetzung von Managementpositionen dem Grundsatz der Vielfalt (Diversity) verpflichtet und strebt insbesondere eine Steigerung des Frauenanteils in verschiedenen Bereichen des Konzerns an.

Mit einem Anteil von 50 Prozent übersteigt die Anzahl der Frauen im Board of Directors bei SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) die nach deutschem Gesetz geforderte Frauenquote von mindestens 30 Prozent in Aufsichtsräten.

DIVERSITÄT UND KOMPETENZPROFIL

Group Management Board

Die Zusammensetzung des Group Management Boards orientiert sich an der fachlichen Qualifikation der Mitglieder für das zu übernehmende Aufgabengebiet, ausgewiesener 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 eine angemessene 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 Produktion, Finanzen und Vertrieb sowie Automotive oder Nutzfahrzeuge verfügen. Daneben sollte ein Mitglied nach Möglichkeit über zusätzliche Erfahrung in der Digitalisierung verfügen.

Das Board of Directors entscheidet bei allen Besetzungen unter Berücksichtigung aller Umstände im Einzelfall auch, welche Persönlichkeit dem Group Management Board neu beitrifft, und berücksichtigt die bestmögliche Zusammensetzung eines komplementären Führungsteams.

An unsere AktionäreZusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

KonzernabschlussWeitere Informationen**Board of Directors**

Das Board of Directors soll sich so zusammensetzen, dass seine Mitglieder in seiner Gesamtheit über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen. Das Board of Directors hat demnach ein Kompetenzprofil verabschiedet, das unter anderem die unternehmensspezifische Situation, die internationale Struktur, die zukünftige Entwicklung der Märkte und des Produktportfolios berücksichtigt. Dieses Profil wird kontinuierlich weiterentwickelt. Das Board of Directors erachtet folgende Kompetenzfelder und Kenntnisse für die Wahrnehmung seines Mandats als wesentlich:

1. Finanzkompetenz
 - a. Rechnungslegung und Abschlussprüfung
 - b. Finanzkennzahlen und -systeme
 - c. Kapital- und Finanzmärkte
2. Produkt-/Technologie- und Marktkompetenz
 - a. Kenntnisse internationaler Märkte (insb. USA)
 - b. Industrierelevante Technologie und Methodik (einschließlich Digitalkompetenz)
 - c. Operative industrielle Erfahrung in globalen Märkten
 - d. Marketing und Vertriebskompetenz
 - e. Kenntnisse des makroökonomischen und politisch-regulatorischen Umfelds
 - f. Produkt- und Technologiekompetenz
3. Strategie- und Führungskompetenz
 - a. Strategie
 - b. Führung
 - c. Personal
 - d. Transformation
4. Kontrollkompetenz
 - a. Risikomanagement
 - b. Recht/Compliance
 - c. Corporate Governance
 - d. Gremienerfahrung

Das Board of Directors ist zu der Erkenntnis gelangt, dass es in seiner Gesamtheit das Kompetenzprofil angemessen ausfüllt.

Zudem hat sich das Board of Directors folgenden Vorgaben bei der Besetzung verschrieben:

- Es soll mindestens ein Mitglied über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und/oder Abschlussprüfung verfügen (Financial Expert).
- Es soll mindestens ein Mitglied nichteuropäischer Herkunft sein oder über wesentliche Erfahrung aus Märkten außerhalb Europas verfügen.
- Geschlechtervielfalt und eine diverse Zusammensetzung des Boards of Directors soll gewährleistet sein.
- Die Altersgrenze für ein Mitglied des Boards of Directors beträgt im Regelfall 70 Jahre.
- Bei der Besetzung des Boards of Directors sollen Interessenkonflikte vermieden werden.
- Die Mitglieder des Boards of Directors werden von der Hauptversammlung der SAF-HOLLAND SE (vormals 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 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 Boards of Directors entsprechend berücksichtigt.

Mit der Bestellung von Ingrid Jägering konnte nicht nur eine ausgewiesene Finanzexpertin für das Gremium gewonnen werden, sondern auch ausgeprägte Industrieexpertise, Transformationskompetenz, Kapitalmarkterfahrung und Erfahrung in den Bereichen Innovation und Technologie.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen****ENTGELTTRANSPARENZGESETZ**

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.

HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre der SAF-HOLLAND SE (vormals 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 Gesell-

schaft bedürfen einer Zweidrittelmehrheit der anwesenden bzw. vertretenen Stimmrechte. Zudem müssen für Änderungen der Satzung mindestens 50 Prozent 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.

Das Board of Directors legt den Aktionären den Jahres- und Konzernabschluss vor. Die Hauptversammlung entscheidet über den Jahresabschluss der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.), die Gewinnverwendung und die Entlastung der Mitglieder des Boards 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 Boards 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 SE (VORMALS SAF-HOLLAND S.A.) einer umfassenden, gleichberechtigten und zeitnahen Kommunikation gegenüber ihren 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 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 Boards of Directors und des Group Management Boards sowie anstehende und frühere Hauptversammlungen zu informieren.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

Konzernabschluss**Weitere Informationen**

Anlässlich der Veröffentlichung des Jahresabschlusses hält die SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) eine Analysten- und Investorenkonferenz ab. Im Anschluss an die Veröffentlichung der Quartalsergebnisse veranstaltet das Unternehmen regelmäßige 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 SE (vormals 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 (Halbjahresfinanzbericht und Quartalsmitteilungen) binnen 45 Tagen nach Ende des jeweiligen Quartals bzw. Halbjahrs.

Der Konzernabschluss wurde von dem durch die Hauptversammlung 2019 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 SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) und der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) Eigengeschäfte mit Aktien oder Schuldtiteln der SAF-HOLLAND SE (vormals 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.

Im Berichtsjahr 2019 gingen der SAF-HOLLAND sieben Meldungen über Eigengeschäfte von Führungskräften zu. Alle Meldungen wurden und werden unter <https://corporate.safholland.com/de/investor-relations/publikationen/mitteilungen> auf der Homepage eingestellt.

AKTIENBESITZ VON MITGLIEDERN DES BOARDS OF DIRECTORS UND GROUP MANAGEMENT BOARDS

In Summe hielten die Mitglieder des Boards of Directors und des Group Management Boards der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) zum Stichtag 0,1 Prozent 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 41](#) 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 Transparenzrichtlinie 2004/109/EG (in der aktuellen Fassung) wie folgt dar:

Name Anteilseigner	% -Anteile der	
	Anteile	Stimmrechte
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 %
Bestinver Gestion, ESP	2.027.148	4,47 %

- Es existieren keine Aktionäre, welche über besondere Kontrollbefugnisse verfügen.

An unsere AktionäreZusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Wirtschaftsbericht

Einzelabschluss

Nachtragsbericht

Prognosebericht

Chancen- und Risikenbericht

Nachhaltigkeit

Vergütungsbericht

Corporate Governance

KonzernabschlussWeitere Informationen

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 2019 keine Vereinbarungen zwischen den Gesellschaftern bekannt, die zu einer Beschränkung der Übertragung von Aktien bzw. Stimmrechten im Sinne der Transparenzrichtlinie 2004 / 109 / EG, (in der aktuellen Fassung) führen.

h) Die Mitglieder des Boards of Directors können gemäß -Artikel 7.1 und 7.4 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 Prozent der bei der Gesellschafterversammlung anwesenden oder vertretenen Stimmrechte plus einer Stimme) bei einer Gesellschafterversammlung gewählt und mit oder ohne Angabe eines Grundes abgewählt werden. Es bestehen keine Erfordernisse an ein beschlussfähiges Anwesenheitsquorum. Die Amtszeit darf sechs Jahre nicht überschreiten. Eine Wiederwahl als Mitglied des Boards of Directors ist jedoch möglich. Im Falle des Ausscheidens eines Mitglieds des Boards 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 Prozent 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 Boards 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 (99,8 Mio. Euro ausstehend) mit einem Zinssatz von 1 Prozent, 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. ausgegeben, welche zu unterschiedlichen Zeitpunkten fällig werden. Davon wurden im November 2019 101,5 Mio. Euro zurückbezahlt. 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

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht**[Grundlagen des Konzerns](#)[Wirtschaftsbericht](#)[Einzelabschluss](#)[Nachtragsbericht](#)[Prognosebericht](#)[Chancen- und Risikenbericht](#)[Nachhaltigkeit](#)[Vergütungsbericht](#)[Corporate Governance](#)**Konzernabschluss****Weitere Informationen**

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 SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) dient außerdem für zwei Darlehensverträge vom 13. Juni 2016 zusammen mit der SAF-HOLLAND Inc. 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. Die Vertragsbedingungen der jeweiligen Darlehen sehen im Falle eines Kontrollwechsels, wie in § 11 der jeweiligen Vertragsbedingungen im Einzelnen beschrieben, vor, dass die Bank das Darlehen innerhalb einer Frist von 15 Tagen ab Zugang der Kontrollwechselmitteilung im Ganzen fällig stellen und die sofortige Rückzahlung verlangen kann.

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 Boards of Directors oder den Mitgliedern des Group Management Boards, die für den Fall eines Übernahmeangebots Entschädigungsvereinbarungen für die Mitglieder des Boards 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 können, ist in der Summe und in Relation zu einem Übernahmeangebot als sehr gering zu erachten.

Konzernabschluss

104	Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
105	Konzernbilanz
106	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
108	Konzern-Kapitalflussrechnung
109	Konzernanhang
184	Mandate des Board of Directors/ Group Management Boards
186	Prüfungsvermerk
191	Versicherung der gesetzlichen Vertreter

KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

- [Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)
- [Konzernbilanz](#)
- [Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)
- [Konzern-Kapitalflussrechnung](#)
- [Konzernanhang](#)
- [Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)
- [Prüfungsvermerk](#)
- [Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen

TEUR

	Anhang	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018 ¹
Umsatzerlöse	(5.1)	1.284.155	1.300.555
Umsatzkosten	(5.2)	-1.082.414	-1.101.292
Bruttoergebnis vom Umsatz		201.741	199.263
Sonstige Erträge	(5.3.1)	4.010	10.491
Sonstige Aufwendungen	(5.3.5)	-2.971	-834
Wertminderung Firmenwert		-6.692	-
Vertriebskosten	(5.3.2)	-70.754	-61.286
Allgemeine Verwaltungskosten	(5.3.3)	-71.289	-51.821
Forschungs- und Entwicklungskosten	(5.3.4)	-20.794	-19.572
Betriebliches Ergebnis		33.251	76.241
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.4)	1.948	1.729
Ergebnis vor Zinsen und Steuern		35.199	77.970
Finanzerträge	(5.3.6)	2.099	1.266
Finanzaufwendungen	(5.3.6)	-13.087	-15.015
Finanzergebnis		-10.988	-13.749
Ergebnis vor Steuern		24.211	64.221
Ertragsteuern	(5.4)	-13.914	-16.106
Periodenergebnis		10.297	48.115
davon entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		8.979	48.151
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		1.318	-36
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs			
Posten, die in den Folgeperioden nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(6.10)	-126	946
Ertragsteuern auf im sonstigen Ergebnis verrechnete Wertänderungen	(6.10)	21	-45
Posten, die in den Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(6.10)	9.950	2.219
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs		9.845	3.120
Gesamtperiodenerfolg		20.142	51.235
davon entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		18.859	51.522
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		1.283	-287
Unverwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	(7.2)	0,20	1,06
Verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	(7.2)	0,19	0,92

¹ Seit 1. Januar 2019 wird erstmalig der neue Standard IFRS 16 angewendet. Für den Übergang auf die neue Vorschrift wurde der modifizierte, retrospektive Ansatz genutzt, nach dem die Vorjahreswerte nicht angepasst werden.

KONZERNBILANZ

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

TEUR	Anhang	31.12.2019	31.12.2018 ¹
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte		520.805	472.284
Firmenwert	(6.1)	78.826	84.480
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(6.1)	179.100	181.285
Sachanlagen	(6.2)	216.736	163.263
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.4)	16.522	16.833
Finanzielle Vermögenswerte	(7.1)	1.147	1.309
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(6.5)	2.868	2.686
Latente Steueransprüche	(5.4)	25.606	22.428
Kurzfristige Vermögenswerte		458.439	505.132
Vorräte	(6.6)	168.129	179.368
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(6.7)	126.000	138.875
Forderungen aus Ertragsteuern		4.066	5.226
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(6.8)	25.741	25.149
Finanzielle Vermögenswerte	(7.1)	3.337	1.505
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	(6.9)	131.166	155.009
Bilanzsumme		979.244	977.416

TEUR	Anhang	31.12.2019	31.12.2018 ¹
Passiva			
Summe Eigenkapital	(6.10)	318.007	318.072
Auf die Anteilseigner des Mutter- unternehmens entfallendes Eigenkapital		304.981	307.002
Grundkapital		454	454
Kapitalrücklage		269.044	269.044
Gesetzliche Rücklage		45	45
Sonstige Rücklage		720	720
Bilanzgewinn		59.903	71.804
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen		-25.185	-35.065
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		13.026	11.070
Langfristige Schulden		326.081	472.101
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(6.11)	30.894	30.507
Sonstige Rückstellungen	(6.12)	7.637	7.604
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(6.13)	195.793	364.459
Leasingverbindlichkeiten	(7.1)	25.521	38
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(6.15)	13.031	18.460
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.16)	691	626
Latente Steuerschulden	(5.4)	52.514	50.407
Kurzfristige Schulden		335.156	187.243
Sonstige Rückstellungen	(6.12)	12.552	9.992
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(6.13)	153.393	3.936
Leasingverbindlichkeiten	(7.1)	8.126	191
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(6.14)	110.366	129.115
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		244	4.007
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(6.15)	21.719	13.065
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.16)	28.756	26.937
Bilanzsumme		979.244	977.416

¹ Seit 1. Januar 2019 wird erstmalig der neue Standard IFRS 16 angewendet. Für den Übergang auf die neue Vorschrift wurde der modifizierte, retrospektive Ansatz genutzt, nach dem die Vorjahreswerte nicht angepasst werden.
Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4.2 im Konzernanhang)

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

TEUR

Q1-Q4/2019

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend							Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.10)
	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust/-gewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe		
Stand 01.01.2019	454	269.044	45	720	86.282	-35.065	321.480	11.070	332.550
Effekte aus Anpassung nach IAS 8.42 ¹					-14.478		-14.478		-14.478
Stand 01.01.2019	454	269.044	45	720	71.804	-35.065	307.002	11.070	318.072
Periodenergebnis	-	-	-	-	8.979	-	8.979	1.318	10.297
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	-	-	-	-	-	9.880	9.880	-35	9.845
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-	8.979	9.880	18.859	1.283	20.142
Dividende	-	-	-	-	-20.427	-	-20.427	-	-20.427
Put-Option für die restlichen Anteile an PressureGuard LLC	-	-	-	-	-453	-	-453	-	-453
Transaktion mit Minderheiten	-	-	-	-	-	-	-	214	214
Zugang Anteile ohne beherrschenden Einfluss aus Unternehmenszusammenschlüssen	-	-	-	-	-	-	-	459	459
31.12.2019	454	269.044	45	720	59.903	-25.185	304.981	13.026	318.007

¹ Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4.2 im Konzernanhang).

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend								Q1-Q4/2018	
	Grund- kapital	Kapital- rücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanz- verlust/ -gewinn ¹	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.10)	
An unsere Aktionäre										
Zusammengefasster Lagebericht										
Konzernabschluss										
Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung										
Konzernbilanz										
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung										
Konzern-Kapitalflussrechnung										
Konzernanhang										
Mandate des Boards of Directors/ Group Management Boards										
Prüfungsvermerk										
Versicherung der gesetzlichen Vertreter										
Weitere Informationen										
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.	-	-	-	-	-20.190	-	-20.190	-	-20.190	
Put-Option für die restlichen Anteile an der Axscend Group Ltd.	-	-	-	-	-2.189	-	-2.189	-	-2.189	
Umgliederungen	-	-	-	-	-832	832	-	-	-	
Transaktion mit Minderheiten	-	-	-	-	-221	136	-85	-549	-634	
Zugang Anteile ohne beherrschenden Einfluss aus Unternehmenszusammenschlüssen	-	-	-	-	-	-	-	9.773	9.773	
31.12.2018	454	269.044	45	720	71.804	-35.065	307.002	11.070	318.072	

¹ Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4.2 im Konzernanhang).

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

TEUR	Anhang	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018 ¹
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		24.211	64.221
- Finanzerträge	(5.3.6)	-2.099	-1.266
+ Finanzaufwendungen	(5.3.6)	13.087	15.015
+/- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.4)	-1.948	-1.729
+/- sonstige nicht zahlungswirksame Transaktionen	(7.3)	2.970	-7.256
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(5.3.8)	42.742	29.521
+ Wertberichtigung von Firmenwerten	(5.3.8)	6.692	-
+ Wertberichtigung von Sachanlagen und sonstigen immateriellen Vermögensgegenständen		3.580	
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte	(6.6)/ (6.7)	8.602	3.855
+/- Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen		-695	1.339
+ erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.4)	2.297	1.214
Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital		99.439	104.914
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen		1.307	-5.140
+/- Veränderung der Vorräte		14.019	-27.097
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte		14.305 ²	1.143 ²
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		-19.962	-7.301
Veränderung des Net Working Capital		9.669	-38.395
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen		109.108	66.519
- gezahlte Ertragsteuern	(5.4)	-18.562	-25.739
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		90.546	40.780
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
- Erwerb von sonstigen kurzfristigen Finanzanlagen im Rahmen der Finanzmitteldisposition		-1.797	-
+ Zufluss aus der Veräußerung von sonstigen kurzfristigen Geldanlagen		-	58.216
- Erwerb von Sachanlagevermögen	(6.2)	-45.591	-33.406
- Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(6.1)	-7.390	-7.380

TEUR	Anhang	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018 ¹
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		5.254	1.308
- Auszahlung für Unternehmenserwerbe abzüglich erhaltener Zahlungsmittel	(3)	-10.852	-58.691
+ erhaltene Zinsen		684	367
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		-59.692	-39.586
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
- an die Aktionäre der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) gezahlte Dividende	(6.10)	-20.427	-20.427
- Tilgung von kurz- und langfristigen Finanzschulden		-101.500	-
- Zahlung für die Ablösung von Anleihen			-75.000
- Zahlung für die Ablösung von Fremdwährungsderivaten		-41	-
- Zahlungen für Leasingverbindlichkeiten		-8.872	-23
- gezahlte Zinsen		-7.484	-12.793
+/- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	(6.13)	81.224	-15.811
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-57.100	-124.054
Nettozunahme/-abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		-26.246	-122.860
+/- wechsellkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		2.403	-906
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode	(6.9)	155.009	278.775
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	(6.9)	131.166	155.009

¹ Seit 1. Januar 2019 wird erstmalig der neue Standard IFRS 16 angewendet. Für den Übergang auf die neue Vorschrift wurde der modifizierte, retrospektive Ansatz genutzt, nach dem die Vorjahreswerte nicht angepasst werden.

² Zum 31. Dezember 2019 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 39,9 Mio. Euro (Vj. 41,5) im Rahmen eines Factoring-Vertrages verkauft. Den rechtlichen Bestand der Forderung vorausgesetzt, bestehen aus den verkauften Forderungen keine weiteren Rückgriffsrechte auf SAF-HOLLAND.

KONZERNANHANG

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

- Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019

1. INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.; kurz: „Gesellschaft“) wurde am 21. Dezember 2005 in Form einer Aktiengesellschaft (Société Anonyme) nach luxemburgischem Recht gegründet und mit dem Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung am 14. Februar 2020 sowie der nachfolgenden Eintragung in das Luxemburgische Handels- und Gesellschaftsregister am 24. Februar 2020 in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea) umgewandelt. 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 2019 aufgestellte Konzernabschluss der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) und ihrer Tochtergesellschaften (kurz: „Konzern“ oder „Gruppe“) wurde am 16. März 2020 durch Beschluss des Boards 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 SE (vormals 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 Gesamtergebnisrechnung wird nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt. Einzelne Posten

in der Gesamtperiodenergebnisrechnung 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 2019 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.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

- [Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)
- [Konzernbilanz](#)
- [Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)
- [Konzern-Kapitalflussrechnung](#)
- [Konzernanhang](#)
- [Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)
- [Prüfungsvermerk](#)
- [Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen

Den Annahmen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand beruhen. Insbesondere werden bezüglich der erwarteten Geschäftsentwicklung die vorliegenden Gegebenheiten ebenso wie die als realistisch eingeschätzte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von Marktforschungsunternehmen kommunizierten erwarteten Stückzahlen für den Truck- und Trailermarkt und Planungsgesprächen mit den wesentlichen Kunden der Gruppe. Obwohl das Management davon ausgeht, dass die zur Berechnung des erzielbaren Betrages verwendeten Annahmen angemessen sind, könnten etwaige unvorhersehbare Veränderungen dieser Annahmen zu einem Wertminderungsaufwand führen, der die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nachteilig beeinflussen könnte. Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrages für die verschiedenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einschließlich einer Sensitivitätsanalyse werden in Anhangsangabe 6.1 genauer erläutert. Zum 31. Dezember 2019 betragen die Buchwerte der Firmenwerte 78,8 Mio. Euro (Vj. 84,5) und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer 40,6 Mio. Euro (Vj. 40,2).

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 2019 betragen die Buchwerte der Sachanlagen 216,7 Mio. Euro (Vj. 163,3) und die der immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer 138,5 Mio. Euro (Vj. 141,1). Weitere Einzelheiten hierzu sind in den Anhangsangaben 6.1 und 6.2 enthalten.

Ertragsteuern

Steuerpositionen werden unter Berücksichtigung der jeweiligen lokalen Steuergesetze sowie der einschlägigen Verwaltungsauffassungen ermittelt und unterliegen wegen ihrer Komplexität möglicherweise einer abweichenden Interpretation durch Steuerpflichtige einerseits und lokalen Finanzbehörden andererseits. Unterschiedliche Auslegungen von bestehenden oder neuen Steuergesetzen aufgrund von Steuerreformen oder anderen Steuergesetzgebungsverfahren können zu nachträglichen Steuerzahlungen für vergangene Jahre führen (z. B. Verrechnungspreise); sie werden basierend auf der Einschätzung der Unternehmensleitung in die Betrachtung einbezogen.

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 zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten Zinsvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass diese in der Zukunft zur Minderung des zu versteuernden Einkommens genutzt werden können. Zum 31. Dezember 2019 betrug der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge 4,4 Mio. Euro (Vj. 1,0). Der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge belief sich auf 67,2 Mio. Euro (Vj. 48,5). Darüber hinaus betrug zum 31. Dezember 2019 der Buchwert der aktivierten latenten Steuern auf steuerliche Zinsvorträge 10,6 Mio. Euro (Vj. 12,1). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 5.4 dargestellt.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen**Leasingverbindlichkeiten**

Die Schätzung der Laufzeiten von Leasingverhältnissen nach IFRS 16 basiert auf der unkündbaren Grundmietzeit des Leasingverhältnisses sowie der Einschätzung der Ausübung bestehender Verlängerungs- und Kündigungsoptionen. Die Festlegung der Laufzeiten sowie der verwendeten Diskontierungszinssätze hat Einfluss auf die Höhe der Nutzungsrechte und der Leasingverbindlichkeiten.

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 2019 betrug der Buchwert der Pensionen und ähnlicher Verpflichtungen 30,9 Mio. Euro (Vj. 30,5). 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 2019 beliefen sich die sonstigen Rückstellungen auf 20,2 Mio. Euro (Vj. 17,6). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.12 dargestellt.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Kosten aus der Gewährung von Share Units (Wertsteigerungsrechten) an Mitglieder des Group 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 Inputparameter 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-Plans. Zum 31. Dezember 2019 betrug der Buchwert der Verpflichtungen 1,1 Mio. Euro (Vj. 2,5). 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 2019 betrug der Buchwert der derivativen Finanzinstrumente –0,5 Mio. Euro (Vj. –0,6). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 7.1 dargestellt.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

2.3 ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der SAF-HOLLAND SE (vormals 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 Teiligungsunternehmens liegt vor, wenn die SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) unmittelbar oder mittelbar die Verfügungsmacht über das Teiligungsunternehmen besitzt, den variablen Rückflüssen aus dem Teiligungsunternehmen ausgesetzt ist und die Fähigkeit besitzt, die variablen Rückflüsse des Teiligungsunternehmens 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.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

- [Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)
- [Konzernbilanz](#)
- [Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)
- [Konzern-Kapitalflussrechnung](#)
- [Konzernanhang](#)
- [Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)
- [Prüfungsvermerk](#)
- [Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen**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 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 7.5 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.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
 Konzernbilanz
 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
 Konzern-Kapitalflussrechnung
 Konzernanhang
 Mandate des Boards of Directors/
 Group Management Boards
 Prüfungsvermerk
 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

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

	Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
	31.12.2019	31.12.2018	2019	2018
US-Dollar	0,89296	0,87428	0,89334	0,84728
Kanadischer Dollar	0,68343	0,64127	0,67338	0,65391
Chinesischer Renminbi	0,12782	0,12714	0,12938	0,12821
Indische Rupie	0,01252	0,01258	0,01271	0,01242

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

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

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

Forschungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen. Entwicklungskosten für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert, wenn der Konzern Folgendes nachweisen kann:

- die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswertes, die eine interne Nutzung oder einen Verkauf des Vermögenswertes ermöglicht,
- die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen,
- 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 zu 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

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

[Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)
[Konzernbilanz](#)
[Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)
[Konzern-Kapitalflussrechnung](#)
[Konzernanhang](#)
[Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)
[Prüfungsvermerk](#)
[Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen

len Vermögenswerte wird jährlich dahingehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbestimmten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von unbestimmter zu begrenzter Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen.

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

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

	Kundenbeziehung	Technologie	Aktivierte Entwicklungskosten	Marke	Servicenet	Lizenzen und Software
Angewendete Abschreibungsmethode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Keine Abschreibung	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer oder über den Zeitraum des Rechts
Nutzungsdauer	25 – 40 Jahre	8 – 13 Jahre	8 – 10 Jahre	Unbestimmt	20 Jahre	3 – 10 Jahre

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

Sachanlagen

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

Herstellungskosten für selbst erstellte Sachanlagen umfassen neben Material- und Fertigungseinzelkosten auch zurechenbare Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie durch die Fertigung bedingte Abschreibungen. Verwaltungskosten werden nur aktiviert, sofern ein direkter Herstellungsbezug besteht.

Laufende Instandhaltungs- und Reparaturaufwendungen werden sofort als Aufwand erfasst.

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

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

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

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
Konzernbilanz
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
Konzern-Kapitalflussrechnung
Konzernanhang
Mandate des Boards of Directors/ Group Management Boards
Prüfungsvermerk
Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

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

Im Zuge der Erstanwendung des neuen Leasingstandards IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ änderte der Konzern seine Rechnungslegungsmethode zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen, in denen der Konzern Leasingnehmer ist. Die Bilanzierungsmethode und die sich ergebenden Auswirkungen sind in Anhangsangabe 2.4 dargestellt.

Bis 31. Dezember 2018 war Grundlage für die Klassifizierung von Leasingverhältnissen der Umfang, in welchem die mit dem Eigentum des Leasinggegenstandes verbundenen Risiken und Chancen beim Leasinggeber oder beim Leasingnehmer lagen.

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

Alle übrigen Leasingverhältnisse, bei denen der Konzern als Leasingnehmer auftrat, wurden als Operating-Leasing behandelt. In diesem Fall wurden 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

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

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 nichtfinanziellen 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 für eine Wertminderung vorliegen, erfolgt eine zusätzliche Überprüfung der Werthaltigkeit. Bei sonstigen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer sowie bei Sachanlagen und sonstigen nichtfinanziellen Vermögenswerten erfolgt eine Überprüfung der Werthaltigkeit nur bei Vorliegen konkreter Anhaltspunkte.

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

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

Finanzinstrumente**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 – SPPI) auf den ausstehenden Kapitalbetrag bestehen.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen**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 finanzielle Vermögenswerte und 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

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

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

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
 Konzernbilanz
 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
 Konzern-Kapitalflussrechnung
 Konzernanhang
 Mandate des Boards of Directors/
 Group Management Boards
 Prüfungsvermerk
 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

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 Sicherungsinstrumente designiert 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 designiert sind. Getrennt erfasste eingebettete Derivate werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, die als Sicherungsinstrumente designiert 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.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen**Ausbuchung**

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die ihr zugrundeliegende 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 Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswertes eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwertes wird davon ausgegangen, dass der Geschäftsvorfall, in dessen Rahmen der Verkauf des Vermögenswertes oder die Übertragung der Schuld erfolgt, entweder:

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

vonstattengeht.

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

Der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswertes oder einer Schuld bemisst sich anhand 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 nichtfinanziellen 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 beobachtbarer Inputfaktoren möglichst gering zu halten.

Alle Vermögenswerte und Schulden, für die der beizulegende Zeitwert bestimmt oder im Abschluss ausgewiesen wird, werden in die nachfolgend 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 Finanzinstrumente bewertet werden, wird auf Anhangsangabe 7.1 verwiesen.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen**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 über-

prüft, 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-Optionen auf Anteile ohne beherrschenden Einfluss werden in Übereinstimmung mit IAS 32.23 beim erstmaligen Ansatz zum Barwert der geschätzten Rückkaufpreise bewertet und als sonstige finanzielle Verbindlichkeiten ausgewiesen. Da IAS 32 keine Vorgaben macht, wie Verbindlichkeiten aus Put-Optionen mit unbekanntem Ausübungszeitpunkt zu bewerten sind, wird für die Bewertung dieser sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten der frühestmögliche Ausübungszeitpunkt unterstellt.

Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und dem 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 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.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen**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 Group 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.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen**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 Jubiläumsleistungen für deren Betriebszugehörigkeit. Die entsprechenden Verpflichtungen werden mithilfe 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 Aftermarket-Bereich 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 enthalten 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 ggfs. an einen Kunden zu zahlenden Gegenleistungen.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen**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 hochwahrscheinlich 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 Mengenrabatte 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 16 „Leasingverhältnisse“

SAF-HOLLAND wendet zum 1. Januar 2019 erstmalig IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ an. IFRS 16 löst unter anderem IAS 17 „Leasingverhältnisse“ und IFRIC 4 „Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält“ ab und führt ein einheitliches Bilanzierungsmodell ein, nach dem Leasingnehmer verpflichtet sind, für alle Leasingverträge einen Vermögenswert für das Nutzungsrecht sowie eine Leasingverbindlichkeit für die ausstehenden Mietzahlungen anzusetzen. Die bisherige Klassifizierung in Operating- und Finance-Leases wird durch IFRS 16 abgeschafft.

Bezüglich der Bilanzierung von Leasingverhältnissen beim Leasinggeber übernimmt der neue Standard grundsätzlich die Regelungen des IAS 17 und behält die Unterscheidung in Operating- und Finanzierungsleasingverhältnisse bei.

Anwendungserleichterungen bestehen nach IFRS 16 für Leasingverträge mit einer Laufzeit von bis zu zwölf Monaten und geringwertige Leasingverhältnisse, die der Konzern in Anspruch nimmt, sodass er für solche Leasingverhältnisse kein Nutzungsrecht und keine Verbindlichkeit ansetzt. Die diesbezüglichen Leasingzahlungen werden unverändert als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Das Nutzungsrecht wird in den Sachanlagen ausgewiesen und wird zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen sowie gegebenenfalls erforderlicher Wertminderung bewertet. Die Anschaffungskosten des Nutzungsrechts ergeben sich als Barwert sämtlicher zukünftiger Leasingzahlungen zuzüglich etwaiger im Voraus geleisteter Leasingzahlungen und Vertragsabschlusskosten sowie der geschätzten Kosten für die Demontage oder Wiederherstellung des Leasinggegenstandes. Anschaffungskostenmindernd werden Leasinganreize berücksichtigt. Die Abschreibung des Nutzungsrechts erfolgt linear und ist den Funktionskosten zugeordnet.

Der erstmalige Ansatz der Leasingverbindlichkeit bestimmt sich als Barwert der noch nicht geleisteten Leasingzahlungen. Die Abzinsung wird unter Anwendung laufzeit- und währungsspezifischer Grenzfremdkapitalzinssätze ermittelt, da die den Leasingverhältnissen zugrundeliegenden Zinssätze regelmäßig nicht ermittelbar sind. Die Folgebewertung der Leasingverbindlichkeit erfolgt unter Anwendung der Effektivzinsmethode. Die daraus resultierenden Zinsaufwendungen werden im Finanzergebnis ausgewiesen.

Für den Übergang auf IFRS 16 wendet der Konzern den modifizierten, retrospektiven Ansatz an, nach dem die Werte der Vergleichsperiode nach den Rechnungslegungsgrundsätzen des IAS 17 dargestellt und nicht an den neuen Standard angepasst werden.

SAF-HOLLAND hat bei der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 folgende Erleichterungen in Anspruch genommen:

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
 Konzernbilanz
 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
 Konzern-Kapitalflussrechnung
 Konzernanhang
 Mandate des Boards of Directors/
 Group Management Boards
 Prüfungsvermerk
 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

- Bei der Erstanwendung von IFRS 16 wurde das Nutzungsrecht grundsätzlich mit dem Betrag der Leasingverbindlichkeit bewertet. Die Leasingverbindlichkeit entspricht dem Barwert der noch nicht geleisteten Leasingzahlungen. Der durchschnittliche gewichtete Grenzfremdkapitalzinssatz betrug 2,7%,
- Übernahme früherer Beurteilungen, ob ein Leasingverhältnis belastend ist, als Alternative zur Durchführung eines Wertminderungstests – zum 1. Januar bestanden keine belastenden Verträge,
- die Nichtberücksichtigung anfänglicher direkter Kosten bei der Bewertung der Nutzungsrechte zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung,
- die rückwirkende Bestimmung der Laufzeit von Leasingverhältnissen bei Verträgen mit Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen,
- die Bilanzierung von Leasingverträgen, die zum 1. Januar 2019 eine Restlaufzeit von weniger als zwölf Monate aufwiesen, als kurzfristige Leasingverhältnisse.

Im Rahmen der Umstellung auf IFRS 16 wurden zum 1. Januar 2019 Leasingverbindlichkeiten und Nutzungsrechte in Höhe von 18,2 Mio. Euro in der Konzernbilanz erfasst.

Ausgehend von den sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen zum 31. Dezember 2018 ergibt sich die im Folgenden dargestellte Überleitungsrechnung auf den Eröffnungswert der Leasingverbindlichkeiten:

Überleitung der zum 1. Januar 2019 bilanzierten Leasingverbindlichkeiten

TEUR	
Zum 31. Dezember 2018 angegebene Verpflichtung aus Operating-Leasingverhältnissen:	20.215
Mit dem Grenzfremdkapitalzins des Leasingnehmers zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 abgezinst	18.812
Zzgl.: zum 31. Dezember 2018 bilanzierte Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	229
Abzgl.: kurzfristige Leasingverhältnisse, die linear als Aufwand erfasst werden	-556
Abzgl.: Leasingverhältnisse über Vermögenswerte mit geringem Wert, die linear als Aufwand erfasst werden	-304
Am 1. Januar 2019 bilanzierte Leasingverbindlichkeiten	18.181
davon kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	4.609
davon langfristige Leasingverbindlichkeiten	13.572

Die nachfolgenden Tabellen geben einen Überblick über die Auswirkungen des IFRS 16 zum 31. Dezember 2019:

IFRS 16 – Auswirkungen Konzernbilanz

TEUR	31.12.2019	Effekte IFRS 16	31.12.2019	31.12.2018
			Anwendung IFRS 16	Anwendung IFRS 16
			ohne	ohne
Aktiva				
Langfristige Vermögenswerte	520.805	-33.493	487.312	472.284
Kurzfristige Vermögenswerte	458.439	-	458.439	505.132
Bilanzsumme	979.244	-33.493	945.751	977.416
Passiva				
Eigenkapital	318.007	154	318.161	318.072
Langfristige Schulden	326.081	-25.521	300.560	472.101
Kurzfristige Schulden	335.156	-8.126	327.030	187.243
Bilanzsumme	979.244	-33.493	945.751	977.416

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
Konzernbilanz
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
Konzern-Kapitalflussrechnung
Konzernanhang
Mandate des Boards of Directors/ Group Management Boards
Prüfungsvermerk
Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Insgesamt ergaben sich folgende Änderungen bei den Kennzahlen der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung:

IFRS – 16 Auswirkungen Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

TEUR	31.12.2019	31.12.2019		31.12.2018	
		Effekte IFRS 16	Anwendung IFRS 16	ohne Anwendung IFRS 16	ohne Anwendung IFRS 16
EBITDA	88.213	-8.872	79.341	107.491	
EBIT	35.199	-647	34.552	77.970	

Durch die geänderte Erfassung von Aufwendungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen in der Kapitalflussrechnung ergibt sich im Geschäftsjahr 2019 eine Verbesserung des Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit von TEUR 8.872. Der Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit verringert sich entsprechend.

2.4.2 Anpassung nach IAS 8.42

Der Konzern hat eine rückwirkende Anpassung im Sinne des IAS 8.42 in Bezug auf die Abbildung von Unternehmenszusammenschlüssen des Vorjahres vorgenommen. Die Anpassungen beziehen sich auf die Unternehmenserwerbe V.ORLANDI S.p.A. sowie der Axscend Group Ltd.

Dies bedeutet, dass im vorliegenden Konzernabschluss 2019 jeweils die Buchwerte der finanziellen Verbindlichkeiten aus den Put-Optionen in der Vergleichsspalte zum 31. Dezember 2018 angepasst wurden, und dass anstelle der beizulegenden Zeitwerte der Put-Optionen die Barwerte der geschätzten Rückkaufpreise im Zugangszeitpunkt zuzüglich Aufzinsungen für den Zeitraum zwischen Zugangszeitpunkt und 31. Dezember 2018 sowie Anpassungen aus etwaigen Schätzungsänderungen ausgewiesen werden. Die Differenzen zwischen den ursprünglich (im Abschluss 2018) zum 31. Dezember 2018 ausgewiesenen Beträgen und den korrigierten Beträgen, die auf die Differenzen zwischen den beizulegenden Zeitwerten und Barwerten der geschätzten Rückkaufpreise per 31. Dezember 2018 zurückzuführen sind, wurden in der Vergleichsspalte mit den Gewinnrücklagen verrechnet.

Aufgrund der Anpassungen nach IAS 8.42 im Zusammenhang mit den Unternehmenserwerben V.ORLANDI S.p.A. sowie der Axscend Group Ltd. haben sich Werte der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2018 geändert und wurden wie folgt rückwirkend angepasst:

TEUR	31.12.2018		
	vor Anpassung	Anpassung	nach Anpassung
Summe Eigenkapital	332.550	-14.478	318.072
davon Bilanzgewinn	86.282	-14.478	71.804
Summe langfristiger Verbindlichkeiten	469.912	2.189	472.101
davon sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	16.271	2.189	18.460
Summe kurzfristiger Verbindlichkeiten	174.954	12.289	187.243
davon sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	776	12.289	13.065

 An unsere Aktionäre

 Zusammengefasster Lagebericht

 Konzernabschluss

[Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)
[Konzernbilanz](#)
[Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)
[Konzern-Kapitalflussrechnung](#)
[Konzernanhang](#)
[Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)
[Prüfungsvermerk](#)
[Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

 Weitere Informationen

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.

Änderungen an IFRS 3: Definition eines Geschäftsbetriebs

Im Oktober 2018 veröffentlichte das IASB Änderungen der Definition eines Geschäftsbetriebs in IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“, die Unternehmen die Entscheidung, ob eine erworbene Gruppe von Aktivitäten und Vermögenswerten einen Geschäftsbetrieb darstellt, erleichtern sollen.

Da die Änderungen prospektiv auf Transaktionen oder andere Ereignisse anzuwenden sind, die am oder nach dem Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung der Änderung stattfinden, werden für den Konzern zum Übergangszeitpunkt keine Auswirkungen haben.

Änderungen an IAS 1 und IAS 8 – Definition von Wesentlichkeit

Im Oktober 2018 veröffentlichte das IASB Änderungen an IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ und IAS 8 „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler“. Ziel der Änderungen waren die Vereinheitlichung der Definition des Begriffs der „Wesentlichkeit“ in allen Standards und die Präzisierung bestimmter Aspekte der Definition. Gemäß der neuen Definition sind Informationen wesentlich, wenn nach vernünftigem Ermessen zu erwarten ist, dass ihre Auslassung, fehlerhafte Darstellung oder Verschleierung die Entscheidungen der primären Adressaten von Abschlüssen für allgemeine Zwecke, die diese auf Grundlage eines solchen Abschlusses, der Finanzinformationen eines bestimmten Unternehmens bietet, treffen, beeinflussen können.

Der Konzern geht davon aus, dass die Änderung der Definition der „Wesentlichkeit“ keine signifikanten Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben wird.

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

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- [Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)
- [Konzernbilanz](#)
- [Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)
- [Konzern-Kapitalflussrechnung](#)
- [Konzernanhang](#)
- [Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)
- [Prüfungsvermerk](#)
- [Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen**3. KONSOLIDIERUNGSKREIS**

Der Konsolidierungskreis hat sich im Vergleich zum Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 wie folgt verändert:

UNTERNEHMENSERWERBE**Unternehmenserwerbe im Jahr 2019****Erwerb der PressureGuard LLC**

Am 9. Januar 2019 hat die SAF-HOLLAND Inc. 51 % der Anteile an dem amerikanischen Hersteller von Reifendruck-Management-Systemen 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 finanzielle Verbindlichkeit wird entsprechend den Regelungen in IAS 32 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 Kaufpreis in Höhe von circa 0,9 Mio. Euro wurde in bar beglichen.

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

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	655
Sachanlagen	33
Vorräte	325
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	72
Sonstige Vermögenswerte	10
	1.095
Latente Steuerschulden	145
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14
	159
Summe des identifizierten Nettovermögens	936
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	-459
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	406
Übertragene Gesamtleistung	883

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt 72 TEUR.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 406 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 459 TEUR.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
Abfluss von Zahlungsmitteln	883
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss	883

Die PressureGuard LLC wurde der Region Amerika zugeordnet.

Der Wert der Call-/Put-Option für die restlichen 49% der Anteile an PressureGuard LLC ist von zukünftigen Ergebnisgrößen abhängig und beträgt zum Erwerbszeitpunkt 453 TEUR.

Die PressureGuard LLC hat seit dem Erwerbszeitpunkt 682 TEUR zu den Umsatzerlösen des Konzerns und 142 TEUR zum Konzernergebnis vor Steuern beigetragen.

Die Transaktionskosten in Höhe von 80 TEUR wurden als Aufwand verbucht und sind als Verwaltungskosten ausgewiesen.

Erwerb des Geschäftsbetriebs der Stara Gruppe

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 zusammenhängenden Schritt hat die Stara Parts Oy 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 Gesamtkaufpreis in Höhe von circa 10,9 Mio. Euro wurde in bar beglichen.

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

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	3.344
Sachanlagen	4.678
Vorräte	4.983
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.015
Sonstige Vermögenswerte	104
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	959
	16.083
Latente Steuerschulden	678
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	69
Sonstige Verbindlichkeiten	233
Leasingverbindlichkeiten	4.475
	5.455
Summe des identifizierten Nettovermögens	10.628
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	300
Übertragene Gesamtleistung	10.928

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt 2.045 TEUR.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 300 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.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- [Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)
- [Konzernbilanz](#)
- [Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)
- [Konzern-Kapitalflussrechnung](#)
- [Konzernanhang](#)
- [Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)
- [Prüfungsvermerk](#)
- [Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
Abfluss von Zahlungsmitteln	10.928
Übernommene Zahlungsmittel	959
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss	9.969

Die Stara Gruppe wurde der Region EMEA zugeordnet.

In der Zeit zwischen der Akquisition und dem 31. Dezember 2019 hat das erworbene Geschäft Umsatzerlöse von 12.212 TEUR und unter Berücksichtigung von Ergebniseffekten aus der Kaufpreisallokation und Integrationskosten ein Ergebnis vor Steuern von 125 TEUR zum Konzernergebnis beigetragen.

Die im Zusammenhang mit der Transaktion angefallenen Transaktionskosten beliefen sich auf 144 TEUR und wurden erfolgswirksam in den Verwaltungskosten erfasst.

Wären die beiden Akquisitionen seit dem 1. Januar 2019 in den Konzernabschluss einbezogen worden, hätten die Umsatzerlöse und das Ergebnis vor Steuern im abgelaufenen Geschäftsjahr 1.285,5 Mio. Euro beziehungsweise 24,2 Mio. Euro betragen.

Unternehmenserwerbe im Jahr 2018**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, Italien 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 finanzielle Verbindlichkeit wurde entsprechend den Regelungen in IAS 32 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. wurde 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 übernommener 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

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

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 wurden 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 stellte 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 Barwert des geschätzten Rückkaufsbetrags für die restlichen 30% der Anteile an V.ORLANDI S.p.A ist von zukünftigen Ergebnisgrößen abhängig und betrug unter Berücksichtigung der im abgelaufenen Geschäftsjahr durchgeführten Anpassung nach IAS 8.42 zum Erwerbszeitpunkt 21.193 TEUR.

Durch die Erstkonsolidierung der V.ORLANDI S.p.A. haben sich die Konzernumsatzerlöse um 18.305 TEUR und das Konzernergebnis vor Steuern um 2.940 TEUR im Geschäftsjahr 2018 erhöht.

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. wurde gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode durchgeführt.

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

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Die folgende Tabelle zeigt die Kaufpreisallokation und die zum Akquisitionszeitpunkt erfassten Werte der Hauptgruppen erworbener Vermögenswerte und übernommener 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 basierte im Wesentlichen auf Synergien wie beispielsweise Umsatzsynergien, die hauptsächlich aus der Erweiterung des Portfolios resultierten sowie Kostensynergien in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Einkauf, allgemeine Verwaltung und Produktion.

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellte 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 zugeordnet.

In der Zeit zwischen der 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 Transaktions angefallenen Transaktionskosten beliefen sich auf 1.111 TEUR und wurden erfolgswirksam in den Verwaltungskosten erfasst.

Erwerb der Axcend Group Ltd.

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

Im Rahmen der Übernahme wurde 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 die SAF-HOLLAND GmbH die Kontrolle zum Erwerbszeitpunkt über Axcend Ltd. erlangt.

Die Erstkonsolidierung der Axcend wurde gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode durchgeführt.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Der Kaufpreis betrug 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 übernommener 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 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

Unter Berücksichtigung der im abgelaufenen Geschäftsjahr durchgeführten Anpassung nach IAS 8.42 beträgt der Wert der Barwert des geschätzten Rückkaufpreises für den Erwerb der ausstehenden Anteile 2.190 TEUR.

Durch die Erstkonsolidierung der Axscend Group Ltd. haben sich die Konzernumsatzerlöse um 482 TEUR erhöht und das Konzernergebnis vor Steuern – einschließlich der Ergebniseffekte aus der Kaufpreisallokation und Integrationskosten – im Geschäftsjahr 2018 um –76 TEUR verringert.

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 Kupplungssystemen 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. wurde gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode durchgeführt.

Der Kaufpreis in Höhe von 0,9 Mio. Euro wurde in bar beglichen.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Aufgrund der zeitlichen Nähe zwischen Erwerbszeitpunkt und Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2018 wurde im Vorjahr der Zusammenschluss nur mittels vorläufiger Werte bilanziert. Im Geschäftsjahr 2019 wurde die Kaufpreisallokation innerhalb des zwölfmonatigen Bewertungszeitraums des IFRS 3 finalisiert.

Die nachfolgende Tabelle zeigt eine Gegenüberstellung der vorläufigen Kaufpreisallokationswerte und der finalen Werte der Kaufpreisallokation:

TEUR	Vorläufige beizulegende Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt	Finale beizulegende Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt
Sonstige immaterielle Vermögenswerte		200
Sachanlagen	20	20
Vorräte	1.230	1.230
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	242	242
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	136	136
	1.628	1.828
Latente Steuerschulden		50
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	19	19
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	613	613
Sonstige Verbindlichkeiten	1.159	1.159
	1.791	1.841
Summe des identifizierten Nettovermögens	-163	-13
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	1.063	913
Übertragene Gesamtleistung	900	900

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt 242 TEUR.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 913 TEUR beinhaltet im Wesentlichen Synergien wie 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 zugeordnet.

Wären die drei Akquisitionen seit dem 1. Januar 2018 in den Konzernabschluss einbezogen worden, hätten die Konzernumsatzerlöse und das Konzernergebnis vor Steuern im Geschäftsjahr 2018 1.336 Mio. Euro beziehungsweise 64,9 Mio. Euro betragen.

UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde die Gesellschaft SAF-HOLLAND (Thailand) Co. Ltd., Thailand, gegründet.

Im Vorjahr wurden die Gesellschaften V.Orlandi Rus mit Sitz in Nabe-rezhnye Chelny, Russland, und SAF-HOLLAND (Shanghai) Investment Co., Ltd., China, sowie die Gesellschaft SAF-HOLLAND (Yangzhou) Vehicle Parts Co., Ltd., China, gegründet.

ENTKONSOLIDIERUNGEN

Die Rednet Pte. Ltd., Singapur, wurde mit ihrer Liquidation am 4. April 2019 im Berichtsjahr entkonsolidiert. Aus der Entkonsolidierung ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Im Vorjahr wurde die SAF-HOLLAND Austria GmbH, Österreich, mit Abschluss des Liquidationsprozesses am 29. Dezember 2018 entkonsolidiert. Aus der Entkonsolidierung war kein Erfolgsbeitrag angefallen.

SONSTIGE VERÄNDERUNGEN

Zum 1. Mai 2019 wurden die York Sales (Thailand) Co. Ltd. und die SAF-HOLLAND (Thailand) Co. Ltd. auf die gleichnamige neugegründete SAF-HOLLAND (Thailand) Co. Ltd. verschmolzen.

Im Anschluss an den Erwerbsvorgang wurden die Stara Parts Oy und die Trailax AB in SAF-HOLLAND Suomi Oy und SAF-HOLLAND Sverige AB umfirmiert.

Im Vorjahr 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

Zum 1. Januar 2019 wurde eine neue Segmentierung in der Unternehmenssteuerung und Konzernberichterstattung eingeführt, welche die steigende Bedeutung der einzelnen Regionen widerspiegelt. Die Region APAC/China wird nunmehr in die Regionen „APAC“ und „China“ aufgliedert. Seit 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.

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-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Betriebliches Ergebnis	33.251	76.241
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	1.948	1.729
EBIT	35.199	77.970
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	9.673	8.837 ²
Step-up-Kaufpreisallokationen aus Vorratsbewertung der Akquisitionen	–	1.065
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	2.971	–7.256
Wertminderungsaufwand Firmenwert	6.692	–
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	25.281 ¹	8.962
Bereinigtes EBIT	79.816	89.578

¹ Die Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 25,3 Mio. EUR (Vj. 9,0) enthalten außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von 2,3 Mio. EUR (Vj. 0,0).

² Beinhaltet einen Verlust aus Anlagenabgang i.H.v. 847 TEUR.

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

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

TEUR

	EMEA ¹		Amerika ²		APAC ³		China ⁴		Gesamt	
	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Umsatzerlöse	626.236	658.924	534.455	471.551	88.578	94.110	34.886	75.970	1.284.155	1.300.555
Umsatzkosten	-500.291	-529.190	-458.449	-424.561	-74.516	-78.194	-49.158	-69.347	-1.082.414	-1.101.292
Bruttoergebnis vom Umsatz	125.945	129.734	76.006	46.990	14.062	15.916	-14.272	6.623	201.741	199.263
Bruttomarge in %	20,1	19,7	14,2	10,0	15,9	16,9	-40,9	8,7	15,7	15,3
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungs- kosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige Erträge, sonstige Aufwendungen, Wertminderung Firmenwert und Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-75.459	-66.770	-60.292	-36.200	-12.089	-11.643	-18.702	-6.680	-166.542	-121.293
Bereinigungen	9.654	8.454	13.486	-2.312	1.391	4.138	20.086	1.328	44.617	11.608
Bereinigtes EBIT	60.140	71.418	29.200	8.478	3.364	8.411	-12.888	1.271	79.816	89.578
Bereinigte EBIT-Marge in %	9,6	10,8	5,5	1,8	3,8	8,9	-36,9	1,7	6,2	6,9
Abschreibungen und Wertminderungen	-21.789	-13.553	-15.818	-12.487	-4.165	-2.230	-11.242	-1.251	-53.014	-29.521

¹ Umfasst Europa, den Mittleren Osten und Afrika.² Umfasst Kanada, die USA sowie Zentral- und Südamerika.³ Umfasst Asien/Pazifik und Indien.⁴ Umfasst China.

Finanzerträge und -aufwendungen werden nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet, weil die zugrundeliegenden 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 den Regionen APAC und 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.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Die folgende Tabelle zeigt Informationen nach geographischen Regionen:

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Langfristige Vermögenswerte		
Amerika	187.493	173.708
EMEA	253.970	235.815
APAC	28.558	27.885
China	24.031	11.139
Gesamt	494.052	448.547

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-Q4/2019	Q1-Q4/2018
OEM	959.090	988.726
Aftermarket	325.065	311.829
Gesamt	1.284.155	1.300.555

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-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Materialaufwendungen	861.863	902.349
Personalaufwendungen	144.451	134.782
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	23.899	16.098
Aufwendungen für Mieten und Leasing	2.371	7.293
Aufwendungen für Leiharbeiter	6.243	13.249
Reparatur- und Wartungsaufwendungen	12.059	11.401
FX-Effekte	219	905
Rechts- und Beratungskosten	3.021	1.364
Reisekosten	1.442	1.308
Garantieaufwendungen	7.885	1.131
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	13.642	4.114
Sonstige	5.319	7.298
Gesamt	1.082.414	1.101.292

Die Umsatzkosten enthielten im Geschäftsjahr 2019 einen Verbrauch an Vorräten in Höhe von 1.050.886 TEUR (Vj. 1.079.833).

5.3 SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

5.3.1 Sonstige Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Erträge aus Optionsbewertung	–	8.090
FX-Effekte	–	1.033
Restrukturierungs- und Transaktionserträge	2.167	–
Sonstige	1.842	1.368
Gesamt	4.010	10.491

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Die sonstigen Erträge resultieren im Wesentlichen aus einem Grundstücksverkauf im Zuge der Integration der im Vorjahr erworbenen York-Gruppe.

5.3.2 Vertriebskosten

Die Zusammensetzung der Vertriebskosten ergibt sich aus der folgenden Übersicht:

TEUR		
	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Personalaufwendungen	34.461	32.467
Werbe- und Verkaufsförderungskosten	8.836	8.956
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	10.779	6.603
Aufwendungen für Mieten und Leasing	547	2.348
Aufwendungen für Distribution	4.923	4.018
Wertberichtigung und Abschreibungen von Forderungen	3.738	1.208
Provisionen	503	716
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	661	338
FX-Effekte	236	301
Sonstige	6.070	4.331
Gesamt	70.754	61.286

5.3.3 Allgemeine Verwaltungskosten

In der folgenden Tabelle sind die allgemeinen Verwaltungskosten dargestellt:

TEUR		
	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Personalaufwendungen	28.669	21.510
Büro- und Betriebsbedarf	8.147	6.404
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	5.784	4.544
Aufwendungen für Mieten und Leasing	383	1.016
Rechts- und Beratungskosten	5.372	5.196
Reisekosten	1.802	1.890
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	12.996	4.314
Sonstige	8.136	6.947
Gesamt	71.289	51.821

5.3.4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR		
	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Personalaufwendungen	10.766	10.919
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	2.280	2.276
Aufwendungen für Mieten und Leasing	158	311
Testkosten	2.361	1.982
Wertminderung R&D-Projekte	1.244	–
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	149	196
Sonstige	3.836	3.888
Gesamt	20.794	19.572

Im Geschäftsjahr wurden Entwicklungskosten in Höhe von 4.943 TEUR (Vj. 4.328) aktiviert.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen**5.3.5 Sonstige Aufwendungen**

Die sonstigen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen den Bewertungseffekt der Put-Option für den Erwerb der ausstehenden Anteile an der KLL Equipamentos para Transporte Ltda.

5.3.6 Finanzergebnis

Die Finanzerträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Unrealisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	402	12
Realisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	227	161
Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	460	679
Finanzerträge im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	12	5
Zinserträge	850	367
Sonstige	148	42
Gesamt	2.099	1.266

Die Finanzaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen	-7.935 ¹	-9.889 ¹
Amortisation von Transaktionskosten	-508	-592
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	-866	-862
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	-471	-862
Realisierte Kursverluste aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	-553	-632
Unrealisierte Kursverluste aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	-1.183	-25
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit Leasing	-707	-3
Sonstige	-864	-2.150
Gesamt	-13.087	-15.015

¹ Beinhaltet die nicht zahlungswirksame Aufzinsungskomponente für die Wandelschuldverschreibung in Höhe von 673 TEUR (Vj. 666).

Der Rückgang der Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen resultiert im Wesentlichen aus der Rückzahlung der im Jahr 2012 aufgelegten Anleihe. Diese Anleihe hatte ein Nominalvolumen von 75,0 Mio. Euro und war mit einem Zinscoupon von 7 % ausgestattet. Die Rückzahlung erfolgte am 26. April 2018.

Die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von -508 TEUR (Vj. -592) 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.

Weitere Erläuterungen hierzu sind in den Anhangangaben 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-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Löhne und Gehälter	-179.327	-176.872
Sozialversicherungsbeiträge	-28.758	-25.279
Aufwendungen und Erträge für Pensionen	-505	4.015
Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-9.757	-1.542
Gesamt	-218.347	-199.678

Die Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses resultieren vor allem aus Abfindungszahlungen im Zuge der Standortkonsolidierung in China sowie aus Abfindungszahlungen für ehemalige Mitglieder des Group Management Boards.

Die Sozialversicherungsbeiträge enthalten Aufwendungen aus beitragsorientierten Pensionsplänen in Höhe von 9.113 TEUR (Vj. 8.370).

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

5.3.8 Abschreibungen und Wertminderungen

Abschreibungen nach Funktionsbereichen:

	Abschreibungen auf Sachanlagen		Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		Gesamt	
	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018		
	TEUR					
Umsatzkosten	-21.460	-14.285	-2.439	-1.813	-23.899	-16.098
Vertriebskosten	-4.010	-1.094	-6.769	-5.509	-10.779	-6.603
Allgemeine Verwaltungskosten	-2.566	-1.727	-3.218	-2.817	-5.784	-4.544
Forschungs- und Entwicklungskosten	-1.118	-983	-1.162	-1.293	-2.280	-2.276
Wertminderung R&D-Projekte	-	-	-1.244	-	-1.244	-
Wertminderung Firmenwert	-	-	-6.692	-	-6.692	-
Wertminderung Sachanlagevermögen	-2.336 ¹	-	-	-	-2.336 ¹	-
Gesamt	-31.490	-18.089	-21.524	-11.432	-53.014	-29.521

¹ Ausweis innerhalb der Restrukturierungs- und Transaktionskosten.

Der Anstieg der Abschreibungen auf Sachanlagen resultiert aus der Erstanwendung des neuen Leasingstandards IFRS 16 sowie aus einem erhöhten Investitionsvolumen im abgelaufenen sowie dem vorherigen Geschäftsjahr.

Im Zusammenhang mit Kaufpreisallokationen entstandene Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf 9.673 TEUR (Vj. 7.990).

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

5.4 ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR		
	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Tatsächliche Ertragsteuern	-16.085	-16.969
Latente Ertragsteuern	2.171	863
Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern	-13.914	-16.106

Die effektive Steuerquote für den Konzern für das zum 31. Dezember 2019 endende Geschäftsjahr beträgt 57,47 % (Vj. 25,08 %). Die nachfolgende Tabelle stellt die Überleitungsrechnung zwischen den ausgewiesenen und den erwarteten Ertragsteuern des Konzerns unter Verwendung des Konzernsteuersatzes von 27,71 % (Vj. 26,80 %) dar. Der Konzernsteuersatz ergibt sich aus der Gewichtung der Steuersätze der Regionen EMEA, Amerika, APAC und 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 kam der durchschnittliche gewichtete Steuersatz der Konzerngesellschaften dieser Region in Höhe von 26,88 % zum Ansatz. Für China wurde der chinesische Unternehmensteuersatz in Höhe von 25,00 % angewendet.

Die auf Basis des Konzernsteuersatzes von 27,71 % erwarteten Ertragsteueraufwendungen (laufende und latente) weichen von den ausgewiesenen wie folgt ab:

TEUR		
	31.12.2019	31.12.2018
Ergebnis vor Steuern	24.211	64.221
Ertragsteuern auf Grundlage des Konzernsteuersatzes von 27,71 % (Vj. 26,80 %)	-6.709	-17.211
Nicht angesetzte Zinsvorträge	-374	-
Nicht angesetzte Verlustvorträge	-6.047	-1.891
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	2.029	1.999
Nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	-3.473	-1.307
Steuerfreie Erträge	247	1.639
Steuersatzunterschiede	961	30
Periodenfremde Ertragsteuern	-199	2.722
Sonstiges	-284	99
Effekte aus der Änderung ausländischer Steuergesetze	-64	-2.186
Ertragsteuern zum effektiven Ertragsteuersatz von 57,47 % (Vj. 25,08 %)	-13.914	-16.106

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
Konzernbilanz
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
Konzern-Kapitalflussrechnung
Konzernanhang
Mandate des Boards of Directors/ Group Management Boards
Prüfungsvermerk
Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Die Entwicklung der latenten Ertragsteuern in der Position steuerlicher Verlustvortrag ist geprägt durch wertberichtigungsbedingte Verluste in überwiegend chinesischen Tochtergesellschaften, auf die keine aktiven latenten Steuern gebildet wurden. Die Entwicklung der latenten Ertragsteuern setzt sich insgesamt zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Vorräte	2.343	1.918
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6.399	6.679
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	167	208
Sonstige Rückstellungen	2.622	2.279
Steuerlicher Verlustvortrag	4.377	1.017
Steuerlicher Zinsvortrag	10.580	12.114
Sonstige	4.183	4.365
Latente Ertragsteueransprüche	30.670	28.580
Immaterielle Vermögenswerte	-37.059	-39.371
Sachanlagen	-12.919	-10.518
Vorräte	-	-14
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-375	-394
Sonstige Vermögenswerte	-353	-233
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-3.185	-2.921
Sonstige	-3.687	-3.108
Latente Ertragsteuerschulden	-57.578	-56.559

Zum 31.12.2018 kam das Group Management Board der SAF-HOLLAND zu dem Schluss, dass es nicht wahrscheinlich ist, dass die Verlustvorträge der KLL Equipamentos para Transporte Ltd. (KLL) in dem Betrag von 2.211 TEUR und der SAF-HOLLAND South Africa Ltd. in dem Betrag von 3.689 TEUR gegen zukünftiges zu versteuerndes Einkommen verrechnet werden können. Aktive latente Steuern wurden deshalb nicht gebildet. Zu jedem Reporting Stichtag ist das Group Management Board gefordert neue Entwicklungen und Umstände, seien sie positiv oder negativ, zu analysieren, ob diese die Perspektive im Hinblick auf die Verlustnutzung ändern.

Zum 31.12.2019 kam das Group Management Board zu dem Schluss, dass es ausreichende Hinweise gibt, dass aktive latente Steuern auf die Nutzung der Verlustvorträge der SAF-HOLLAND South Africa Ltd. und der KLL realisiert werden können. Die Gruppe hat deshalb die Wertberichtigung der Vorjahre rückgängig gemacht. Zum 31.12.2019 bestehen steuerliche Verlustvorträge in der KLL in Höhe von 4.190 TEUR und in der SAF-HOLLAND South Africa in Höhe von 3.059 TEUR, die unbeschränkt vortragsfähig sind. Die Gruppe hat aktive latente Steuern auf die Verlustvorträge der KLL in Höhe von 1.431 TEUR und auf die Verlustvorträge der SAF-HOLLAND South Africa Ltd. in Höhe von 857 TEUR gebucht.

Der Ausweis der aktiven latenten Steuern ist für die KLL in erster Linie durch einen Aufschwung der brasilianischen Wirtschaft in den Jahren 2018 und 2019 sowie durch gesteigertes Umsatzpotenzial durch eine Ausweitung des Marktes über ganz Süd-Amerika begründet. Darüber hinaus sorgen neue Kunden insbesondere im OEM Geschäft sowie die Nachfrage nach mechanischen Federsystemen für zusätzliches Geschäft im lokalen Trailer Markt. Für SAF-HOLLAND South Africa wird die Verlustnutzung insbesondere durch einen erwarteten Wechsel der Kundennachfrage hin zu gewichtsreduzierten Fahrwerkskomponenten und internen Maßnahmen zur Kostensenkung und Prozesseffizienz begründet.

Zusätzlich hat die Gruppe zum 31.12.2019 aktive latente Steuern in Höhe von 1.072 TEUR auf Verlustvorträge von 4.289 TEUR der SAF-HOLLAND Yangzhou Vehicle Parts Ltd., China gebildet. Zum 31.12.2019 hält es das Group Management Board für wahrscheinlich, dass aktive latente Steuern auf Verlustvorträge der SAF-HOLLAND Yangzhou Vehicle Parts Ltd. innerhalb der Vortragsperiode bis 2022 realisiert werden können. Diese Annahme des Group Management Board wird in erster Linie durch gesetzliche Änderungen gestützt, die Trailerhersteller veranlassen werden, gewichtsreduzierte Fahrwerkskomponenten sowie Scheibenbremsen zum Einsatz zu bringen, die beide zu den Kernkompetenzen von SAF-HOLLAND gehören.

Zum Abschlussstichtag wurden latente Steueransprüche und -schulden in Höhe von 5.064 TEUR (Vj. 6.152) saldiert, bei denen die Voraussetzungen zur Verrechnung erfüllt waren. In der Bilanz sind somit latente Steueransprüche in Höhe von 25.606 TEUR (Vj. 22.428) sowie latente Steuerschulden in Höhe von 52.514 TEUR (Vj. 50.407) dargestellt.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Im Konzern existieren steuerliche Verlustvorträge von 84.391 TEUR (Vj. 52.222), welche begrenzt oder 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 67.178 TEUR (Vj. 48.483) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die Nutzbarkeit der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge verfällt wie folgt:

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Fälligkeitsdatum		
Unbestimmt	33.997	39.424
Innerhalb von 5 Jahren	31.461	8.416
Innerhalb von 10 Jahren	1.720	643
Gesamt	67.178	48.483

Neben steuerlichen Verlustvorträgen existieren im Konzern Zinsvorträge von 42.282 TEUR (Vj. 54.274), 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 2019 wurden latente Ertragsteuern in Höhe von –21 TEUR (Vj. –45) im sonstigen Ergebnis erfasst.

Ferner wurden auf temporäre Differenzen in Höhe von –14,4 Mio. Euro (Vj. –6,0) im Zusammenhang mit Anteilen an Unternehmen keine latenten Steuern gebildet.

6. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

6.1 FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

TEUR

	Kunden- beziehung	Technologie	Entwicklungs- kosten	Marke	Servicenetzt	Lizenzen und Software	Immaterielle Vermögens- werte	Firmenwert
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten								
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
Zugänge zum Konsolidierungskreis	3.872	132	37	158	–	–	4.199	556
Zugänge	–	12	4.943	–	–	2.435	7.390	–
Abgänge	–	–	398	–	–	387	785	–
Umbuchungen	–	–	–	–	–	–435	–435	–
Umrechnungsdifferenzen	1.303	307	296	350	–	311	2.567	685
Stand 31.12.2019	142.795	29.973	28.212	41.784	3.494	42.752	289.011	115.674
Kumulierte Abschreibungen								
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
Zugänge zum Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–	–	–	–
Wertminderung	–	–	1.244	–	–	–	1.244	6.692
Zugänge	6.608	1.187	2.009	119	175	3.490	13.588	–
Abgänge	–	–	100	–	–	386	486	–
Umbuchungen	–	–	–	–	–	107	107	–
Umrechnungsdifferenzen	351	104	79	–3	–	137	668	203
Stand 31.12.2019	48.463	21.515	8.447	1.175	2.403	27.908	109.911	36.848
Buchwert zum 31.12.2018	96.116	9.298	18.119	40.217	1.266	16.268	181.285	84.480
Buchwert zum 31.12.2019	94.332	8.458	19.765	40.609	1.091	14.844	179.100	78.826

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Aufgrund einer geänderten Ressourcenallokation wurden verschiedene Entwicklungsprojekte eingestellt. Die während der Entwicklungsphase für diese Projekte kapitalisierten Entwicklungskosten wurden in Höhe von 1.244 TEUR wertberichtigt. Der Wertberichtigungsaufwand wurde der Region EMEA zugeordnet.

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

	2019		2018	
	Buchwert	Restnutzungs- dauer in Jahren	Buchwert	Restnutzungs- dauer in Jahren
Kundenstamm "OEM"	25.474	27	26.445	28
Kundenstamm "5th-Wheel"	10.512	19	11.072	20

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.

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-Cash-flow-Verfahren zur Anwendung. Als Grundlage für die Ableitung der Cash-flows 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 2025 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	
	2019	2018
Amerika	9,49 %	11,18 %
EMEA	8,28 %	9,33 %
APAC	13,84 %	14,00 %
China	11,40 %	14,00 %

Darüber hinaus werden spezifische Peer Group Informationen für Beta-Faktoren und Verschuldungsgrad berücksichtigt, wobei Änderungen im Verschuldungsgrad durch die erstmalige IFRS 16 Anwendung entsprechend Berücksichtigung finden.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- [Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)
- [Konzernbilanz](#)
- [Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)
- [Konzern-Kapitalflussrechnung](#)
- [Konzernanhang](#)
- [Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)
- [Prüfungsvermerk](#)
- [Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen

Im Zuge der Einführung der neuen Segmentierung zum 1. Januar 2019 wurde neben den bisherigen Regionen „EMEA“ und „Amerika“ die Region „APAC/China“ in die Regionen „China“ und „APAC“ aufgeteilt und diese als zahlungsmittelgenerierende Einheiten definiert. Die Zuordnung der Buchwerte von Firmenwerten zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erfolgte auf Basis der relativen beizulegenden Werte für die Regionen. Die Zuordnung der Marken „SAF“, „Holland“, „York“ und „V.ORLANDI“ zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erfolgte auf Grundlage der überwiegenden geographischen Nutzung dieser Marken. Der Werthaltigkeitstest der Marken „SAF“ und „V.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 auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Die Buchwerte stellen sich wie folgt dar:

	TEUR									
	Amerika		EMEA		APAC		China		Gesamt	
	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2018
Firmenwert	26.385	25.500	45.336	45.109	7.105	7.179	–	6.692	78.826	84.480
Marke	12.959	12.742	24.671	24.558	2.979	2.916	–	1	40.609	40.217

Darüber hinaus besitzt der Konzern noch weitere Marken, die auf Basis der verfolgten Markenstrategie über die geplante Nutzungsdauer abgeschrieben werden.

Aus der Durchführung des Wertminderungstests im Geschäftsjahr 2019 ergab sich eine Vollabschreibung des Firmenwerts der Region „China“ in Höhe von 6.692 TEUR. Die Abschreibung ist im Wesentlichen auf eine verschlechterte Ertragsprognose zurückzuführen.

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

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand 31.12.2017	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
Zugänge zum Konsolidierungskreis	4.475	33	203	-	4.711
Zugänge	36.035	23.993	9.080	13.644	82.752
Abgänge	2.756	9.787	1.329	303	14.175
Umbuchungen	3.588	2.765	510	-7.107	-244
Umrechnungsdifferenzen	652	1.607	371	86	2.716
Stand 31.12.2019	138.120	187.016	40.625	24.675	390.436
Kumulierte Abschreibungen					
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
Zugänge zum Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Wertminderung	220	2.116	-	-	2.336
Zugänge	9.956	14.443	4.755	-	29.154
Abgänge	1.667	6.740	1.229	-	9.636
Umbuchungen	41	-767	-60	-	-786
Umrechnungsdifferenzen	172	761	286	-	1.219
Stand 31.12.2019	37.194	109.013	27.493	-	173.700
Buchwert zum 31.12.2018	67.654	69.205	8.049	18.355	163.263
Buchwert zum 31.12.2019	100.926	78.003	13.132	24.675	216.736

Der Wertminderungsaufwand in Höhe von 2.336 TEUR resultiert im Wesentlichen aus den Standortschließungen in China im Zuge der Standortzusammenführung am neuen Standort in Yangzhou.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen**6.3 LEASINGVERHÄLTNISSE**

Der Konzern hat Leasingverträge für verschiedene Büro-, Lager- und Produktionsgebäude sowie für technische Anlagen, Maschinen, Kraftfahrzeuge und Betriebs- und Geschäftsausstattung, die er in seinem Betrieb einsetzt, abgeschlossen. Leasingverhältnisse für Gebäude haben in der Regel eine Laufzeit von 5 bis 15 Jahren. Bei technischen Anlagen und Maschinen sowie Kraftfahrzeugen und Betriebs- und Geschäftsausstattung liegt die Laufzeit üblicherweise zwischen 3 und 5 Jahren. Eine Reihe von Immobilien-Leasingverträgen des Konzerns enthalten Verlängerungs- und Kündigungsoptionen. Derartige Vertragskonditionen werden dazu verwendet, der Gruppe die maximale betriebliche Flexibilität in Bezug auf die vom Konzern genutzten Vermögenswerte zu erhalten. Die Mehrheit der bestehenden Verlängerungs- und Kündigungsoptionen kann nur durch den Konzern und nicht durch den jeweiligen Leasinggeber ausgeübt werden.

Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse von technischen Anlagen und Maschinen sowie Fahrzeugen und Leasingverhältnisse, denen Vermögenswerte von geringem Wert zugrunde liegen, werden linear als Aufwand erfolgswirksam erfasst. Als kurzfristige Leasingverhältnisse gelten solche mit einer Laufzeit von bis zu zwölf Monaten. Vermögenswerte mit geringem Wert beinhalten IT-Ausstattung und kleinere Büromöbel.

In der Bilanz werden nachfolgende Posten im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen ausgewiesen:

Nutzungsrechte

TEUR	31.12.2019	01.01.2019
Grundstücke und Gebäude	29.533	14.588
Technische Anlagen und Maschinen	96	66
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.864	3.527
Gesamt	33.493	18.181

Die Zugänge zu den Nutzungsrechten während des Geschäftsjahres 2019 waren insbesondere durch die Anmietung eines neuen Aftermarket-Distributionszentrums in Deutschland und den USA sowie durch die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen geprägt und betragen 23.455 TEUR.

Die Altersstruktur der Leasingverbindlichkeiten gliedert sich wie folgt:

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Altersstruktur der Leasingverbindlichkeiten

TEUR	Bis zu 1 Jahr	Bis zu 2 Jahre	Bis zu 3 Jahre	Bis zu 4 Jahre	Bis zu 5 Jahre	Über 5 Jahre	Gesamt
Grundstücke und Gebäude	6.330	5.224	4.853	3.099	2.918	7.263	29.687
Technische Anlagen und Maschinen	51	4	4	4	4	7	74
Fahrzeuge	1.590	1.095	512	192	111	57	3.557
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	155	140	23	11	–	–	329
Gesamt	8.126	6.463	5.392	3.306	3.033	7.327	33.647

Für die Gesamtperiodenerfolgsrechnung ergaben sich die folgenden Auswirkungen:

Gewinn- und Verlustrechnung

TEUR	2019	2018
Abschreibungen auf Nutzungsrechte	–8.225	0
Zinsaufwendungen	–707	0
Aufwendungen i. Z. m. kurzfristigen Leasingverhältnissen	–2.906	0
Aufwendungen i. Z. m. geringwertigen Leasingverhältnissen	–553	0

Die Abschreibungen auf Nutzungsrechte unterteilen sich wie folgt auf die unterschiedlichen Anlageklassen:

Abschreibungen auf Nutzungsrechte

TEUR	2019	2018
Grundstücke und Gebäude	–6.299	0
Technische Anlagen und Maschinen	–86	0
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	–1.840	0
Gesamt	–8.225	0

Die gesamten Auszahlungen für Leasing in 2019 betragen 12.331 TEUR.

Der Konzern tritt nicht als Leasinggeber auf.

6.4 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. Sie 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).

An unsere Aktionäre
Zusammengefasster Lagebericht
Konzernabschluss
Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
Konzernbilanz
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
Konzern-Kapitalflussrechnung
Konzernanhang
Mandate des Boards of Directors/ Group Management Boards
Prüfungsvermerk
Versicherung der gesetzlichen Vertreter
Weitere Informationen

TEUR	Castmetal FWI S.A.	
	31.12.2019	31.12.2018
Kurzfristige Vermögenswerte	44.686	53.492
Langfristige Vermögenswerte	10.624	8.486
Kurzfristige Schulden	-15.810	-12.525
Langfristige Schulden	-2.840	-5.908
Umsatzerlöse	42.989	45.245
Jahresüberschuss aus fortgeführten Geschäftsbereichen	5.507	4.887
Gesamtergebnis	5.507	4.887
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	1.877	1.666
Fremde Anteilseigner	3.630	3.221

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

TEUR	31.12.2019		31.12.2018	
	Nettoreinvermögen des assoziierten Unternehmens	36.660		43.545
Beteiligungsquote des Konzerns	34,09 %		34,09 %	
Sonstige Anpassungen	2.754		806	
Buchwert der Konzernbeteiligung an der Castmetal FWI S.A.	15.251		15.651	

Der Überleitungsposten „Sonstige Anpassungen“ resultiert im Wesentlichen aus erklärten, aber noch nicht ausgeschütteten Dividenden sowie aus der Aufdeckung stiller Reserven im Rahmen der Akquisition der Beteiligung und von deren Amortisation.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr und im Vorjahr wurde eine Dividende in Höhe von 2.277 TEUR (Vj. 1.214) von Castmetal FWI S.A. ausgeschüttet.

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

TEUR	31.12.2019		31.12.2018	
	Anteil des Konzerns am Gewinn oder Verlust	71		63
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	71		63	
Summe der Buchwerte der Konzernanteile an diesem Unternehmen	1.271		1.182	

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde eine Dividende in Höhe von 20 TEUR von SAF-HOLLAND Nippon, Ltd. ausgeschüttet.

6.5 SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2019		31.12.2018	
	Vorsteuererstattungsansprüche	1.283		1.223
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung	847		799	
Versicherungsprämien	118		94	
Sonstige	620		570	
Gesamt	2.868		2.686	

6.6 VORRÄTE

TEUR	31.12.2019		31.12.2018	
	Rohmaterial	60.701		69.739
Unfertige Erzeugnisse	42.573		43.510	
Fertige Erzeugnisse und Waren	51.441		54.187	
Unterwegs befindliche Waren	13.414		11.932	
Gesamt	168.129		179.368	

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 5.758 TEUR (Vj. 1.608) und ist in den Umsatzkosten erfasst. Die Wertberichtigungen auf Vorräte werden auf einem separaten Wertberichtigungskonto erfasst und mit dem Bruttowert der

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
Konzernbilanz
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
Konzern-Kapitalflussrechnung
Konzernanhang
Mandate des Boards of Directors/ Group Management Boards
Prüfungsvermerk
Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Vorräte verrechnet. Der Anstieg des Wertminderungsbetrags von Vorräten resultiert vor allem aus der Neuausrichtung des Produktportfolios im Zuge der Standortkonsolidierung in China.

TEUR	
	Wertberichtigungskonto
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
Aufwandswirksame Zuführung	6.096
Inanspruchnahme	1.323
Auflösung	338
Umrechnungsdifferenzen	270
Stand 31.12.2019	13.368

6.7 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

	Bruttobuchwert	Wertberichtigung	Buchwert	Davon: zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	Davon: zum Abschlussstichtag teilweise wertgemindert und in den folgenden Zeiträumen überfällig					
					Weniger als 30 Tage	Zwischen 31 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 120 Tagen	Zwischen 121 und 360 Tagen	Mehr als 360 Tage
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2019	132.966	6.966	126.000	92.619	14.005	4.607	2.274	2.947	6.761	2.787
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2018	145.018	6.143	138.875	102.383	17.850	4.952	1.607	1.459	4.350	6.274

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

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

TEUR	Wertberichtigungskonto
Stand 31.12.2017	6.204
Effekte aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9	471
Zugänge aus Erstkonsolidierung	526
Abgänge aus Entkonsolidierung	30
Aufwandswirksame Zuführung	3.241
Inanspruchnahme	2.982
Auflösung	994
Umrechnungsdifferenzen	-293
Stand 31.12.2018	6.143
Zugänge aus Erstkonsolidierung	30
Aufwandswirksame Zuführung	2.926
Inanspruchnahme	2.148
Auflösung	82
Umrechnungsdifferenzen	97
Stand 31.12.2019	6.966

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 39.863 TEUR (Vj. 41.536) 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.

6.8 SONSTIGE KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Umsatzsteuerforderungen	9.118	9.211
Rechnungsabgrenzungsposten	5.854	4.937
Versicherungsprämien	420	342
Debitorische Kreditoren	497	124
Deposit im Rahmen von Factoring	2.187	2.187
Sonstige	7.665	8.348
Gesamt	25.741	25.149

6.9 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	131.064	154.865
Kurzfristige Einlagen	102	144
Gesamt	131.166	155.009

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

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
§ 5.3.4 i. V. m. § 5.3.5	25.04.2019/befristet bis 10.05.2024	136.249,30 Euro = 13.624.930 Aktien		
§ 5.3.3 i. V. m. § 5.3.5	25.04.2019/befristet bis 10.05.2024	90.722,22 Euro = 9.072.222 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 Wandelschuldverschreibung aus 2014	Kapitalerhöhung wird durchgeführt, wenn Gläubiger der Wandelschuldverschreibung von ihrem Umtauschrecht Gebrauch machen

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2019 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 2019 beträgt die sonstige Rücklage 720 TEUR (Vj. 720).

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn beinhaltet das auf die Anteilseigner der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) entfallende Periodenergebnis in Höhe von 8.979 TEUR (Vj. 48.151).

Für das Geschäftsjahr 2019 wird vorgeschlagen, keine Dividendenzahlung vorzunehmen. Im Vorjahr wurde eine Dividende von 0,45 Euro je Aktie gezahlt. Die Ausschüttungssumme belief sich auf 20.427 TEUR.

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

TEUR	Vor Steuern		Steuerertrag/-aufwand		Nach Steuern	
	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
	Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	9.950	2.219	–	–	9.950
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	–126	946	21	–45	–105	901
Gesamt	9.824	3.165	21	–45	9.845	3.120

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe beträgt –7.328 TEUR (Vj. –17.313*).

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne beläuft sich nach Steuern auf insgesamt –17.857 TEUR (Vj. –17.752*).

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 verdient werden. Für diese Pläne hängen die in die Zukunft gerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit ab.

Für den Plan der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH hängen die zukunftsgerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit sowie dem individuellen Einkommen ab. Die Gesellschaft hat im Februar 2011 den Durchführungsweg 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 Gruppenversicherungs-

vertrag. 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 847 TEUR (Vj. 799) 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.

*Vorjahreszahl aufgrund rechnerischer Unrichtigkeit angepasst.

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss[Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)[Konzernbilanz](#)[Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)[Konzern-Kapitalflussrechnung](#)[Konzernanhang](#)[Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)[Prüfungsvermerk](#)[Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen

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, die nicht voll ausfinanziert sind und auch in absehbarer Zeit nicht ausfinanziert sein werden, eine Mindestdotierungsvorschrift.

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

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
 Konzernbilanz
 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
 Konzern-Kapitalflussrechnung
 Konzernanhang
 Mandate des Boards of Directors/
 Group Management Boards
 Prüfungsvermerk
 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

TEUR	Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO)		Beizulegender Zeitwert des Planvermögens		Auswirkungen der Vermögensobergrenze		Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen	
	(I)		(II)		(III)		(I – II + III)	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Stand zu Beginn des Geschäftsjahrs	90.318	98.610	59.907	64.575	96	99	30.507	34.134
Zugänge zum Konsolidierungskreis	–	1.191	–	105	–	–	–	1.086
Eröffnungswert	90.318	99.801	59.907	64.680	96	99	30.507	35.220
Laufende Dienstzeitaufwendungen	505	709	–	–	–	–	505	709
Nachzuverrechnende Dienstzeitaufwendungen ¹	–	–4.724	–	–	–	–	–	–4.724
Settlement	–	–	–	–	–	–	–	–
Zinsaufwendungen	3.310	3.074	–	–	4	3	3.314	3.077
Zinserträge	–	–	2.460	2.215	–	–	–2.460	–2.215
Sonstiges	–	–	–	–	–	–	–	–
In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Aufwendungen und Erträge für leistungsorientierte Pläne	3.815	–941	2.460	2.215	4	3	1.359	–3.153
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	9.570	–6.617	9.444	–5.673	–	–	126	–944
Auswirkungen der Vermögensobergrenze	–	–	–	–	–2	–2	–2	–2
In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	9.570	–6.617	9.444	–5.673	–2	–2	124	–946
Arbeitgeberbeiträge	–	–	972	923	–	–	–972	–923
Gezahlte Leistungen	–5.042	–4.368	–4.602	–3.948	–	–	–440	–420
Fremdwährungsumrechnungseffekte	2.183	2.443	1.873	1.710	6	–4	316	729
Sonstige Überleitungspositionen	–2.859	–1.925	–1.757	–1.315	6	–4	–1.096	–614
Stand zum Ende des Geschäftsjahrs	100.844	90.318	70.054	59.907	104	96	30.894	30.507
darin:								
Deutschland	16.976	14.697	11	11	–	–	16.965	14.686
USA	63.666	57.950	54.317	46.939	–	–	9.349	11.011
Kanada	15.815	12.805	15.625	12.854	104	96	294	47
Übrige Länder	1.760	1.459	101	103	–	–	1.659	1.356
Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	2.627	3.407	–	–	–	–	2.627	3.407
Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	–	–	11.904	–3.458	–	–	–	–

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.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
 Konzernbilanz
 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
 Konzern-Kapitalflussrechnung
 Konzernanhang
 Mandate des Boards of Directors/
 Group Management Boards
 Prüfungsvermerk
 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Der Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen in Höhe von 30.894 TEUR (im Vj. 30.507) wird in voller Höhe in der Position Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen ausgewiesen. Es ergaben sich Nettozinsaufwendungen in Höhe von 854 TEUR (Vj. 862).

Die in den Neubewertungen enthaltenen versicherungsmathematischen Gewinne (–) / Verluste (+) resultieren aus:

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Erfahrungsbedingte Verluste/Gewinne der leistungsorientierten Verpflichtung	–401	–970
Erfahrungsbedingte Verluste/Gewinne des Planvermögens	–9.444	5.673
Änderungen in demographischen Annahmen	–1.621	46
Änderungen in finanziellen Annahmen	11.592	–5.693
Gesamt	126	–944

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:

in %	31.12.2019	31.12.2018
Abzinsungsfaktor		
Pensionsplan Deutschland	1,05	2,00
Pensionsplan USA	3,12	4,15
Pensionsplan Kanada	3,10	4,01
Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	2,93	4,01
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, sodass 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.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Die angewendeten Sterbetafeln waren:

Deutschland	Heubeck Richttafeln 2018G
USA	Sterbetafel RP-2014 mit generationsabhängiger projektiver Skala MP-2019
Kanada	Sterbetafel RP-2014Priv mit generationsabhängiger projektiver Skala MI-2017

Inflation der Kosten für medizinische Versorgungsleistungen:

in %	31.12.2019	31.12.2018
Anfänglicher Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen für das nächste Jahr)	7,00	6,50
Endgültiger Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen unter Annahme einer Verminderung der Kosten)	5,00	5,00
Endjahr	2027	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	31.12.2019		31.12.2018	
	Erhöhung	Rückgang	Erhöhung	Rückgang
Gesamt	-9.206	10.740	-7.699	8.920
davon:				
Deutschland	-2.114	2.606	-1.707	2.085
USA	-5.233	6.045	-4.609	5.296
Kanada	-1.739	1.954	-1.297	1.443
Übrige Länder	-120	135	-86	96

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

TEUR	31.12.2019		31.12.2018	
	Erhöhung	Rückgang	Erhöhung	Rückgang
Auswirkung auf den gesamten laufenden Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	4	-4	9	-8
Effekt auf die leistungsorientierte Verpflichtung	148	-132	215	-198

Zukünftige Zahlungsströme

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

TEUR	2019				
	2020	2021-2024	2025-2029	2030 ff.	Gesamt
Deutschland	471	2.056	2.843	15.425	20.795
USA	4.020	15.710	19.377	59.364	98.471
Kanada	567	2.634	3.947	19.101	26.249
Übrige Länder	94	265	3.106	1.263	4.728
Gesamt	5.152	20.665	29.273	95.153	150.243

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

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Im Folgenden wird die gewichtete durchschnittliche Duration der Pensionspläne dargestellt:

in Jahren	31.12.2019		31.12.2018	
Deutschland	19		17	
USA	11		12	
Kanada	17		15	
Übrige Länder	11		9	

Die für das Geschäftsjahr 2020 erwarteten Arbeitgeberbeiträge zu den leistungsorientierten Plänen betragen 506 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:

	31.12.2019		31.12.2018	
	%	TEUR	%	TEUR
Aktien	63,59 %	44.547	62,17 %	37.241
Anleihen	31,18 %	21.844	33,27 %	19.934
Geld- und Kapitalmarkt	1,39 %	973	1,44 %	862
Immobilien	3,68 %	2.578	2,93 %	1.755
Versicherungen	0,16 %	112	0,19 %	115
Gesamt	100,00 %	70.054	100,00 %	59.907

Die Investitionen für die Pensionsfonds werden über ein diversifiziertes Portfolio hochliquider 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.

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

6.12 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Nachfolgend sind die wesentlichen sonstigen Rückstellungsinhalte und deren Entwicklung aufgeführt:

	TEUR							
	Garantien und Gewährleistungen	Altersteilzeit	Umweltabgaben	Berufsun- fähigkeits- und Kranken- versicherungs- leistungen	Restrukturierung	Wertsteigerungs- rechte	Sonstige	Gesamt
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
31.12.2018	10.817	405	143	1.304	202	2.498	2.227	17.596
Zuführung	6.753	–	–	861	4.238	453	1.772	14.077
Inanspruchnahme	5.568	24	–	931	985	1.540	1.148	10.196
Auflösung	977	–	2	6	–	288	314	1.587
Umrechnungsdifferenzen	237	–30	9	27	–	2	54	299
Stand 31.12.2019	11.262	351	150	1.255	3.455	1.125	2.591	20.189
Davon in 2019								
Kurzfristig	6.585	–	43	464	3.455	655	1.350	12.552
Langfristig	4.677	351	107	791	–	470	1.241	7.637
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

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.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
 Konzernbilanz
 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
 Konzern-Kapitalflussrechnung
 Konzernanhang
 Mandate des Boards of Directors/
 Group Management Boards
 Prüfungsvermerk
 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen**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 Group 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 SE (vormals 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 SE (vormals 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 253.066 und stellt sich wie folgt dar:

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
 Konzernbilanz
 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
 Konzern-Kapitalflussrechnung
 Konzernanhang
 Mandate des Boards of Directors/
 Group Management Boards
 Prüfungsvermerk
 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

	Performance-Share-Unit-Plan				
	2015–2018	2016–2019	2017–2020	2018–2021	2019–2022
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Share Units	108.422	98.999	102.229	83.087	–
In der Berichtsperiode gewährte Share Units	–	10.000	16.333	17.593	119.227
In der Berichtsperiode verwirkte Share Units	–	64.097	64.181	52.336	13.788
In der Berichtsperiode ausgeübte Share Units	108.422	–	–	–	–
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehende Share Units	–	44.902	54.381	48.344	105.439
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbarer Share Units	–	44.902	–	–	–

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			
	2016–2019	2017–2020	2018–2021	2019–2022
Erwartete Restlaufzeit (in Jahren)	0,00	1,00	2,00	3,00
Aktienkurs zum Bewertungszeitpunkt (Euro)	7,29	7,17	6,91	6,68
Erwartete Volatilität	n. a.	52,90 %	44,15 %	38,44 %
Risikoloser Zinssatz	0,70 %	–0,70 %	–0,65 %	–0,59 %
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 2019 beträgt die Rückstellung für diese Performance-Pläne 1,1 Mio. Euro (Vj. 2,5). Der Nettoperiodenaufwand in Höhe von –0,2 Mio. Euro (Vj. 0,3) ist in der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung den jeweiligen Funktionsbereichen zugeordnet worden.

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

6.13 VERZINSLICHE DARLEHEN UND ANLEIHEN

TEUR

	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2018
Verzinsliche Bankdarlehen	95.395	12.196	–	–	95.395	12.196
Wandelschuldverschreibung	–	98.653	99.326	–	99.326	98.653
Schuldscheindarlehen	46.500	200.000	52.000	–	98.500	200.000
Finanzierungskosten	–707	–1.045	–277	–393	–984	–1.438
Zinsverbindlichkeiten	–	3	931	771	931	774
Sonstige Darlehen	54.605	54.652	1.413	3.558	56.018	58.210
Gesamt	195.793	364.459	153.393	3.936	349.186	368.395

Am 27. November 2019 hat SAF-HOLLAND die variablen Tranchen des am 20. November 2015 begebenen Schuldscheindarlehen in Höhe von 101,5 Mio. Euro vorzeitig abgelöst, um die konzernweite Zinslast zu minimieren.

Im Vorjahr wurde am 26. April die im Jahr 2012 aufgelegte Anleihe mit einem Nominalvolumen von 75,0 Mio. Euro fällig und mit Barmitteln abgelöst.

Ferner wurde im Vorjahr am 2. Oktober 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 revolvingende 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:

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

TEUR

	31.12.2019			
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungs- mitteläquivalente	Gesamtliquidität
Revolvierende Kreditlinie	88.454	200.000	–	111.546
Sonstige Kreditlinien	6.941	6.941	131.166	131.166
Gesamt	95.395	206.941	131.166	242.712

	31.12.2018			
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungs- mitteläquivalente	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

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 110.366 TEUR (Vj. 129.115) 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., der Anteile an V.ORLANDI S.p.A. sowie der Anteile an der Axcend Group Ltd. und der Anteile an der PressureGuard LLC. Diese betragen zum Stichtag 34.209 TEUR (Vj. 30.749).

6.16 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

TEUR	Kurzfristig		Langfristig	
	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2018
Verbindlichkeiten aus Gehältern und Sozialabgaben	12.335	12.677	–	–
Sonstige Steuern	6.638	5.801	–	–
Jubiläumsverpflichtungen	261	157	691	626
Verbindlichkeiten aus Factoring	5.470	4.811	–	–
Sonstiges	4.052	3.491	–	–
Gesamt	28.756	26.937	691	626

7. SONSTIGE ANGABEN

7.1 FINANZINSTRUMENTE UND FINANZRISIKOMANAGEMENT

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

		31.12.2019					
		Wertansatz Bilanz nach IFRS 9					
	Bewertungs- kategorien nach IFRS 9	Buchwert	(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	Wertansatz Bilanz nach IFRS 16	Fair Value
TEUR							
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	131.166	131.166	–	–	–	131.166
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	126.000	126.000	–	–	–	126.000
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	4.484	4.484	–	–	–	4.484
Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	110.366	110.366	–	–	–	110.366
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	349.186	349.186	–	–	–	356.856
Leasingverbindlichkeiten	n. a.	33.647	–	–	–	33.647	33.647
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLtPL	541	–	–	541	–	541
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLtPL	34.209	–	–	34.209	–	34.209
davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IFRS 9							
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	FAAC	261.650	261.650	–	–	–	261.650
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	459.552	459.552	–	–	–	467.222
Finanzielle Verbindlichkeiten zum Fair Value mit GuV-Effekt	FLtPL	34.750	–	–	34.750	–	34.750

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

TEUR

			Wertansatz Bilanz nach IFRS 9				31.12.2018 ¹	
	Bewertungs- kategorien nach IFRS 9	Buchwert	(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value		Wertansatz Bilanz nach IAS 17		
				erfolgsneutral	erfolgswirksam	IAS 17	Fair Value	
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	FAtPL	135	–	–	135	–	–	135
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	2.679	2.679	–	–	–	–	2.679
Verbindlichkeiten								
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	129.115	129.115	–	–	–	–	129.115
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	368.395	368.395	–	–	–	–	377.425
Leasingverbindlichkeiten	n. a.	229	–	–	–	229	–	229
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten								
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLtPL	30.749	–	–	30.749	–	–	30.749
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLtPL	776	–	–	776	–	–	776
davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IFRS 9								
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	FAAC	296.563	296.563	–	–	–	–	296.563
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	497.510	497.510	–	–	–	–	506.540
Finanzieller Vermögenswerte zum Fair Value mit GuV-Effekt	FAtPL	135	–	–	135	–	–	135
Finanzielle Verbindlichkeiten zum Fair Value mit GuV-Effekt	FLtPL	31.525	–	–	31.525	–	–	31.525

¹ Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4.2 im Konzernanhang).

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
Konzernbilanz
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
Konzern-Kapitalflussrechnung
Konzernanhang
Mandate des Boards of Directors/ Group Management Boards
Prüfungsvermerk
Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Die folgende Tabelle zeigt eine Zuordnung der zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den drei Hierarchiestufen von beizulegenden Zeitwerten:

	31.12.2019			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Wandelschuldverschreibung	–	100.141	–	100.141
Schuldscheindarlehen	–	196.480	–	196.480
Verzinsliche Darlehen	–	60.234	–	60.234
Put-Option für die restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda.	–	–	10.210	10.210
Put-Option für die restlichen Anteile an der V.ORLANDI S.p.A.	–	–	21.193	21.193
Put-Option für die restlichen Anteile an der Axscend Group Ltd.	–	–	2.336	2.336
Put-Option für die restlichen Anteile an PressureGuard LLC	–	–	470	470
Derivative finanzielle Vermögenswerte	–	–	–	–
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	541	–	541
	31.12.2018 ¹			
	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.	–	–	21.193	21.193
Put-Option für die restlichen Anteile an der Axscend Group Ltd.	–	–	2.190	2.190
Derivative finanzielle Vermögenswerte	–	135	–	135
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	776	–	776

¹ Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4.2 im Konzernanhang).

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. 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 2019 wurden ausschließlich Derivate in Höhe von –541 TEUR (Vj. –641) zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die sonstigen Verbindlichkeiten aus der Bewertung der Put-Optionen über Anteile ohne beherrschenden Einfluss in Höhe von 34.209 TEUR (Vj. 30.749) werden mit dem Barwert des jeweils zu erwarteten Rückkaufswert angesetzt. Der erwartete Rückkaufswert wird auf Basis prognostizierter Ergebnisgrößen ermittelt. Da diese Informationen nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren, wird die Put-Option der Stufe 3 zugeordnet.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss[Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)[Konzernbilanz](#)[Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)[Konzern-Kapitalflussrechnung](#)[Konzernanhang](#)[Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)[Prüfungsvermerk](#)[Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)Weitere Informationen

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und des Schuldscheindarlehens sowie der derivativen finanziellen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten erfolgte 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. Aufgrund des Fehlens eines aktiven Marktes im Sinne des IFRS 7 wird die Wandelschuldverschreibung ebenfalls der Stufe 2 zugeordnet. 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:

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
 Konzernbilanz
 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
 Konzern-Kapitalflussrechnung
 Konzernanhang
 Mandate des Boards of Directors/
 Group Management Boards
 Prüfungsvermerk
 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

	TEUR					31.12.2019
	Aus der Folgebewertung					Nettoergebnis
	Aus Zinsen	Zum Fair Value	Währungsum- rechnung	Wertbe- richtigung		
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	735	–	–	–2.844		–2.109
Finanzieller Vermögenswerte zum Fair Value mit GuV-Effekt	–	–471	–	–		–471
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	–8.443	–	–1.107	–		–9.550
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	–	460	–	–		460
Gesamt	–7.708	–11	–1.107	–2.844		–11.670
						31.12.2018
						Aus der Folgebewertung
	Aus Zinsen	Zum Fair Value	Währungsum- rechnung	Wertbe- richtigung		Nettoergebnis
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	180	–	–	–441		–261
Finanzieller Vermögenswerte zum Fair Value mit GuV-Effekt	–	–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

Die Komponenten des Nettoergebnisses werden in den Finanzerträgen bzw. Finanzaufwendungen erfasst, ausgenommen die 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 SE (vormals 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 Group Management Board ein Risikomanagementsystem implementiert, das vom Audit Committee überwacht wird. Im Risikomanagementhandbuch 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

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

- [Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)
- [Konzernbilanz](#)
- [Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)
- [Konzern-Kapitalflussrechnung](#)
- [Konzernanhang](#)
- [Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)
- [Prüfungsvermerk](#)
- [Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen

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:

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

TEUR

	31.12.2019			
	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	349.186	153.393	103.433	92.360
Leasingverbindlichkeiten	33.647	8.126	18.179	7.342
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	110.366	110.366	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	34.209	21.193	13.016	–
Derivate ohne Hedge-Beziehung	541	541	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	527.949	293.619	134.628	99.702
				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 Ausleihungen	368.395	3.936	272.099	92.360
Leasingverbindlichkeiten	229	191	38	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	129.115	129.115	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	30.749	21.193	9.556	–
Derivate ohne Hedge-Beziehung	776	776	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	514.786	134.018	279.503	101.265

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
 Konzernbilanz
 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
 Konzern-Kapitalflussrechnung
 Konzernanhang
 Mandate des Boards of Directors/
 Group Management Boards
 Prüfungsvermerk
 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

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:

	31.12.2019								
	Cashflows 2020			Cashflows 2021			Cashflows 2022–2029		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-4.776	-	-153.394	-3.372	-	-	-12.908	-	-195.793
Leasingverbindlichkeiten	-881	-	-8.126	-690	-	-6.463	-1.927	-	-19.058
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	-541	-	-	-	-	-	-	-	-
	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 Ausleihungen	-3.803	-1.418	-3.936	-3.246	-1.321	-140.500	-13.847	-563	-159.300
Leasingverbindlichkeiten	-146	-	-191	-44	-	-38	-	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	-776	-	-	-	-	-	-	-	-

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:

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

	TEUR					31.12.2019
	01.01.2019	Cashflows	Währungseffekt	Aufzinsung	IFRS 16	31.12.2019
Verzinsliche Bankdarlehen	12.196	83.395	-196	-	-	95.395
Wandelschuldanleihe	98.653	-	-	673	-	99.326
Schuldscheindarlehen	200.000	-101.500	-	-	-	98.500
Sonstige Darlehen	58.210	-2.171	-21	-	-	56.018
Leasing	229	-8.872	-53	707	41.636	33.647
						31.12.2018
	01.01.2018	Cashflows	Währungseffekt	Aufzinsung	Unternehmens- zusammenschlüsse	31.12.2018
Verzinsliche 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

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 geographische Region, die Überfälligkeit 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

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss[Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)[Konzernbilanz](#)[Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)[Konzern-Kapitalflussrechnung](#)[Konzernanhang](#)[Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)[Prüfungsvermerk](#)[Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)Weitere Informationen

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.

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 Marktzinzniveau zum 31. Dezember 2019 um 100 Basispunkte niedriger (höher) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um 850 TEUR (Vj. 295) 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 designed. Der Zeitraum, für den die Devisenterminkontrakte abgeschlossen werden, entspricht dem Zeitraum, in dem ein Fremdwährungsrisiko der zugrundeliegenden Geschäftsvorfälle besteht, in der Regel bis zu zwölf Monaten. Die Finanzierung der Konzerngesellschaften erfolgt überwiegend durch die SAF-HOLLAND SE (vormals 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 Kursgewinne 5.918 TEUR (Vj. 6.252) und die unrealisierten Kursverluste 4.240 TEUR (Vj. -4.547). Von den unrealisierten Kursgewinnen und -verlusten wurden 5.516 TEUR (Vj. -6.240) bzw. 3.057 TEUR (Vj. 4.522) in das sonstige Ergebnis (OCI) umgliedert, da es sich um Translationseffekte aus der Bewertung der Intercompany-Fremdwährungsdarlehen handelt, welche als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb angesehen 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
2019	5%	4.502	5.997
	-5%	-4.502	-5.997
2018	5%	5.097	5.044
	-5%	-5.097	-5.044

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

- [Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)
- [Konzernbilanz](#)
- [Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)
- [Konzern-Kapitalflussrechnung](#)
- [Konzernanhang](#)
- [Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)
- [Prüfungsvermerk](#)
- [Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen

7.2 ERGEBNIS JE AKTIE

		Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Periodenergebnis	TEUR	8.979	48.151
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien	Tausend	45.394	45.394
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,20	1,06
Verwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,19	0,92

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich aus der Division des den Aktionären der SAF-HOLLAND SE (vormals 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 0,01 Euro (Vj. 0,14) je Aktie.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie leitet sich wie folgt auf das verwässerte Ergebnis je Aktie über:

TEUR	Potenziell verwässernde Finanz- instrumente insgesamt	Für die Berechnung herangezogene verwässernde Finanz- instrumente
	2019	2019
Periodenergebnis		
Zähler für unverwässertes Ergebnis je Aktie (Ergebnisanteil der Muttergesellschaft)	8.979	8.979
Erhöhung um die ergebniswirksamen Effekte aus der Wandelschuldverschreibung	1.196	1.196
Zähler für verwässertes Ergebnis	10.175	10.175
Anzahl der Aktien		
Nenner für unverwässertes Ergebnis je Aktie (gewichteter Durchschnitt der Anzahl in Aktien)	45.394	45.394
Wandelschuldverschreibung	8.479	8.479
Nenner für potenziell verwässertes Ergebnis je Aktie	53.873	
davon für Verwässerung heranzuziehen (bereinigter gewichteter Durchschnitt)		53.873
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,20
Verwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,19

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
 Konzernbilanz
 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
 Konzern-Kapitalflussrechnung
 Konzernanhang
 Mandate des Boards of Directors/
 Group Management Boards
 Prüfungsvermerk
 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

TEUR	Potenziell verwässernde Finanz- instrumente insgesamt	Für die Berechnung herangezogene verwässernde Finanz- instrumente
	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

Die Berechnung der in die Kalkulation des verwässerten Ergebnisses je Aktie einbezogenen potenziell verwässernd wirkenden Aktien ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

Wandelschuldverschreibung

	Nennwert (Euro)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
01.01.2019–25.04.2019	0,01	8.386.799	115	964.481.885
26.04.2019–31.12.2019	0,01	8.521.880	245	2.087.860.576
Gesamt			360	3.052.342.461
Durchschnitt		8.478.729		
	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		

7.3 KAPITALFLUSSRECHNUNG

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

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit wurde mithilfe 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.

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

7.4 HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Rechtsstreitigkeiten

Im Berichtsjahr und am Bilanzstichtag bestanden keine wesentlichen Rechtsstreitigkeiten, die potenziell wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben könnten.

7.5 ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

In den Konzernabschluss sind die Abschlüsse der SAF-HOLLAND SE (vormals 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 Sverige AB	Schweden	100,0
SAF-Holland Suomi Oy	Finnland	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 Internacional de México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Tochterunternehmen	Firmensitz	%-Anteil am Eigenkapital
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
PressureGuard LLC	USA	51,0
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) Pty. Ltd.	Indien	100,0
YTE Special Products Pte. Ltd.	Singapur	100,0
York Transport Equipment (Shanghai) Co Ltd.	China	100,0
YTE Transport Equipment (SA) (Pty) Ltd.	Südafrika	100,0
Qingdao YTE Special Products Pte. Ltd.	China	100,0
PT York Engineering Ltd.	Indonesien	100,0
Axscend Group Ltd.	Großbritannien	69,9
Axscend Ltd.	Großbritannien	69,9
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	34,1

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung des Group Management Boards und des Boards of Directors der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) zum Bilanzstichtag:

Group Management Board

Alexander Geis	Chief Executive Officer (CEO) (seit 26.02.2019)
Detlef Borghardt	Chief Executive Officer (CEO) (bis 25.02.2019)
Dr. Matthias Heiden	Chief Financial Officer (CFO)
Dr. André Philipp	Chief Operating Officer (COO)
Mike Ginocchio	President APAC (seit 01.01.2019)
Guoxin Mao	President China (bis 31.05.2019)
Steffen Schewerda	President Amerika (bis 06.09.2019)

Board of Directors

Dr. Martin Kleinschmitt	Vorsitzender des Boards of Directors
Martina Merz	Stellvertretende Vorsitzende des Boards of Directors
Ingrid Jägering	Mitglied des Boards of Directors (seit 05.11.2019)
Jack Gisinger	Mitglied des Boards of Directors
Anja Kleyboldt	Mitglied des Boards of Directors
Carsten Reinhardt	Mitglied des Boards of Directors

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

Zum 31. Dezember 2019 hielten Mitglieder des Group Management Boards direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 0,5 TEUR (Vj. 5) sowie Mitglieder des Boards of Directors direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 0,1 TEUR (Vj. 0,1).

Ferner sind zum Bilanzstichtag für die an Mitglieder des Group Management Boards gewährten Wertsteigerungsrechte 338 TEUR (Vj. 1.865) zurückgestellt; davon wurden 2019 18 TEUR (Vj. –227) aufwandswirksam erfasst. Der als kurzfristig zu klassifizierende Rückstellungsanteil beträgt 119 TEUR (Vj. 931). 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 Group Management Boards betrug im Berichtsjahr 3.441 TEUR (Vj. 2.853). Vergütungen aus dem Performance-Share-Unit-Plan sind hingegen nicht in der angegebenen Gesamtvergütung enthalten.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden Abfindungen an ehemalige Mitglieder des Group Management Boards in Höhe von 2.395 TEUR gezahlt bzw. zum Bilanzstichtag zurückgestellt.

Die Gesamtvergütung des Boards of Directors betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 414 TEUR und wurde aufwandswirksam erfasst. Durch die Verabschiedung eines neuen Vergütungssystems Anfang 2019 wurden die Bezüge des Boards of Directors für das Geschäftsjahr 2018 rückwirkend um 125 TEUR erhöht. Unter Berücksichtigung der Anpassungen an das neue Vergütungssystem beträgt die Gesamtvergütung des Boards of Directors für das Geschäftsjahr 2018 405 TEUR (im Vorjahr berichtet: 280 TEUR).

Für weiterführende Informationen bzgl. der Vergütung des Group Management Boards und des Boards of Directors wird auf den Vergütungsbericht im Lagebericht verwiesen.

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

Konzernbilanz

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernanhang

Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards

Prüfungsvermerk

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Transaktionen mit assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen:

	TEUR			
	Erlöse aus Verkäufen an nahestehende Unternehmen		Käufe von nahestehenden Unternehmen	
	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Gemeinschaftsunternehmen	605	1.233	–	–
Assoziierte Unternehmen	–	–	18.833	35.214
Gesamt	605	1.233	18.833	35.214

	TEUR			
	Von nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge		Nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge	
	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2018
Gemeinschaftsunternehmen	77	167	–	–
Assoziierte Unternehmen	–	–	1.501	1.294
Gesamt	77	167	1.501	1.294

Offene Guthaben zum 31. Dezember 2019 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 2019 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.

7.6 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 sowie Leasingverbindlichkeiten abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten.

	31.12.2019	31.12.2018
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	349.186	368.395
Leasingverbindlichkeiten	33.647	229
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	–	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–131.166	–155.009
Netto-Finanzschulden	251.667	213.615
Auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	304.981	321.480
Eigenkapital und Netto-Finanzschulden	556.648	535.095

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 Derivaten zur Absicherung von Preis- oder Wechselkursrisiken, Rückdeckungsverpflichtungen aus Garantien sowie Optionspreisverbindlichkeiten und anderen von einem Finanzinstitut ausgegebenen Finanzinstrumenten.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen**7.7 HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS**

Die folgenden Aufwendungen sind für Leistungen des Abschlussprüfers bzw. von dem Abschlussprüfer nahestehenden Unternehmen für das Geschäftsjahr 2019 entstanden:

TEUR	Q1-Q4/2019	Q1-Q4/2018
Abschlussprüfung	821	634
Steuerberatungsleistungen		6
Sonstige Leistungen	363	184
Gesamt	1.184	824

Die im Geschäftsjahr 2019 erbrachten sonstigen Beratungsleistungen stehen im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem Aufbau des neuen Standorts in Yangzhou, China.

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers Société coopérative ist seit dem Geschäftsjahr 2016 als Konzernabschlussprüfer bestellt. Als verantwortlicher Wirtschaftsprüfer unterzeichnet Herr Patrick Schon seit dem Geschäftsjahr 2016 den Bestätigungsvermerk zum Konzernabschluss.

7.8 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG**Neue Segmentierung in der Unternehmenssteuerung**

Mit Wirkung zum 1. Januar 2020 wurden die Regionen APAC und China zur Region APAC_I/China zusammengefasst. SAF-HOLLAND besteht damit seit dem 1. Januar 2020 aus den Segmenten EMEA, Amerika sowie APAC_I/China.

Mike Ginocchio, bislang President der Region APAC, hat zu diesem Zeitpunkt die Verantwortung für die neue Region APAC_I/China übernommen. Er ist Mitglied des Executive Committees und berichtet direkt an Alexander Geis, CEO der SAF-HOLLAND.

Erwerb ausstehender Anteile an V.ORLANDI S.p.A.

Im Januar 2020 hat SAF-HOLLAND die ausstehenden 30% der Anteile am Kupplungsspezialisten V.ORLANDI S.p.A. zu einem Kaufpreis von 21,2 Mio. Euro übernommen. Damit hält SAF-HOLLAND nun sämtliche Anteile an V.ORLANDI S.p.A., nachdem das Unternehmen im ersten Quartal 2018 70% der Anteile erworben hatte.

Veränderungen im Group Management Board

Dr. Matthias Heiden, Chief Financial Officer (CFO) der SAF-HOLLAND, hat dem Board of Directors im Dezember 2019 mitgeteilt, dass er seinen Dienstvertrag spätestens zum Jahresende 2020 beenden möchte, um sich einer neuen beruflichen Aufgabe zu stellen. Das Board of Directors hat einen Auswahlprozess in Gang gesetzt, um einen geeigneten Nachfolger für Herrn Dr. Heiden zu identifizieren. Bis zu seinem Ausscheiden – spätestens zum Jahresende 2020 – wird Dr. Heiden seine Aufgaben unverändert in vollem Umfang wahrnehmen. Ein möglicherweise früherer Beendigungstermin wird ggfs. einvernehmlich festgelegt.

Außerordentliche Hauptversammlung beschließt Umwandlung in Europäische Aktiengesellschaft (SE)

Die außerordentliche Hauptversammlung der SAF-HOLLAND S.A. am 14. Februar 2020 in Luxemburg hat die Umwandlung der Gesellschaft in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) unter dem Namen SAF-HOLLAND SE beschlossen.

Umwandlung in Europäische Aktiengesellschaft abgeschlossen

Die Umwandlung der SAF-HOLLAND S.A. in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) wurde am 24. Februar 2020 mit Eintragung im Luxemburgischen Handels- und Gesellschaftsregister unter dem Namen SAF-HOLLAND SE abgeschlossen.

In einem zweiten Schritt wird die Gesellschaft die Sitzverlegung nach Deutschland vorbereiten. Über die notwendigen Beschlüsse – Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln, den Verlegungsplan und die darin enthaltene Satzung der SAF-HOLLAND SE mit künftigem Sitz in Deutschland – wird eine außerordentliche Hauptversammlung, die voraussichtlich im zweiten Quartal 2020 im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung stattfinden wird, abstimmen.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

Schuldscheindarlehen erfolgreich platziert – ursprünglich angestrebtes Volumen von mindestens 100 Mio. Euro aufgrund mehrfacher Überzeichnung auf 250 Mio. Euro aufgestockt

Am 9. März 2020 hat die SAF-HOLLAND SE über ihre Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND GmbH eine Schuldscheintransaktion mit einem Volumen von 250 Mio. Euro erfolgreich platziert. Der Endbetrag lag aufgrund der hohen Nachfrage und daraus resultierenden mehrfachen Überzeichnung um 150 Mio. Euro über dem ursprünglichen Zielvolumen von 100 Mio. Euro.

Die Tranchen des Schuldscheindarlehens weisen sowohl feste als auch variable Zinssätze und Laufzeiten von drei, dreieinhalb, fünf, sieben und zehn Jahren auf. Die Zuteilung erfolgte über das gesamte Volumen am unteren Ende der jeweiligen Vermarktungsspanne. Die Auszahlung erfolgt mit Valuta Ende März bzw. Ende September 2020.

Der Emissionserlös dient neben der allgemeinen Unternehmensfinanzierung insbesondere der Refinanzierung der am 12. September 2020 fälligen Wandschuldverschreibung (Volumen: 99,8 Mio. Euro) sowie der am 27. November 2020 fälligen 5-jährigen Tranchen des im November 2015 begebenen Schuldscheindarlehens (Volumen: 140,5 Mio. Euro).

Die Emission trägt zur Glättung des Fälligkeitsprofils und der Verbreiterung der Investorenbasis der SAF-HOLLAND Group bei.

Darüber hinaus sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Luxemburg, den 16. März 2020



Dr. Martin Kleinschmitt
Vorsitzender des
Boards of Directors



Martina Merz
Stellvertretende Vorsitzende
des Boards of Directors

MANDATE DES BOARDS OF DIRECTORS/ GROUP MANAGEMENT BOARD

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

- [Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)
- [Konzernbilanz](#)
- [Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)
- [Konzern-Kapitalflussrechnung](#)
- [Konzernanhang](#)
- [Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)
- [Prüfungsvermerk](#)
- [Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen

Dr. Martin Kleinschmitt

- Mitglied des Boards of Directors (Vorsitzender), SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.), (erste Bestellung am 25. April 2013, Vorsitzender seit 5. November 2019, Mandatierung bis April 2023)
- Vorsitzender des Aufsichtsrats, SAF-HOLLAND GmbH
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der G&H Bankensoftware AG, Berlin, Deutschland (seit März 2017)
- Mitglied des Management Boards, Noerr Consulting AG
- Mitglied des Executive Boards, Schaltbau Holding AG, München, Deutschland (seit August 2017)

MARTINA MERZ

- Mitglied des Boards of Directors (Stellvertretende Vorsitzende), SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.), (erste Bestellung am 24. April 2014, Mandatierung bis April 2023, Stellvertretende Vorsitzende seit 5. November 2019)
- Vorsitzende des Vorstands, thyssenkrupp AG, Essen, Deutschland (seit Oktober 2019)
- Mitglied des Aufsichtsrats, Deutsche Lufthansa AG, Köln, Deutschland
- Mitglied des Boards of Directors, VOLVO AB, Göteborg, Schweden
- Mitglied des Boards of Directors, Imerys SA, Paris, Frankreich (bis Mai 2020)

Jack Gisinger

- Mitglied des Boards of Directors, SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.), (erste Bestellung am 27. April 2017, Mandatierung bis April 2021, ausgeschieden zum April 2020)

Anja Kleyboldt

- Mitglied des Boards of Directors, SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.), (erste Bestellung am 26. April 2012, Mandatierung bis April 2021)
- Mitglied des Aufsichtsrats, SAF-HOLLAND GmbH
- Head of Business Unit Industry, Arnold AG, Friedrichsdorf, Deutschland

Carsten Reinhardt

- Mitglied des Boards of Directors, SAF-HOLLAND SE (vormals 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 of Directors, Garret Motion Inc., Morristown, NJ, USA (seit November 2018)
- Mitglied des Beirats, Beinbauer Automotive GmbH & Co. KG, Büchlberg, Deutschland (seit Mai 2018)
- Mitglied des Beirats, WEZAG GmbH, Stadtallendorf, Deutschland (seit Oktober 2016)
- Member of the Advisory Board, 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)

Ingrid Jägering

- Mitglied des Boards of Directors, SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.); (erste Bestellung am 5. November 2019, Mandatierung bis April 2021)
- Mitglied des Aufsichtsrats und Mitglied des Prüfungsausschusses, Hensoldt Holding GmbH, Taufkirchen, Deutschland (seit März 2017)

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

[Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)

[Konzernbilanz](#)

[Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)

[Konzern-Kapitalflussrechnung](#)

[Konzernanhang](#)

[Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)

[Prüfungsvermerk](#)

[Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen

Alexander Geis

- Managing Director, Chief Executive Officer (CEO), SAF-HOLLAND GmbH (seit 25. Februar 2019), Chief Procurement Officer (CPO) (Dezember 2018 bis Juni 2019)

Detlef Borghardt

- Managing Director, Chief Executive Officer (CEO), SAF-HOLLAND GmbH (bis 25. Februar 2019)

Dr. Matthias Heiden

- Managing Director, Chief Financial Officer (CFO), SAF-HOLLAND GmbH

Dr. André Philipp

- Managing Director, Chief Operating Officer (COO), SAF-HOLLAND GmbH (seit 1. Januar 2019)

Steffen Schewerda

- Managing Director, President Amerika, SAF-HOLLAND GmbH, (bis 6. September 2019)

Guoxin Mao

- President China (bis 31. Mai 2019)

Mike Ginocchio

- President APAC (bis 31. Dezember 2019)

PRÜFUNGSVERMERK

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen

An die Aktionäre der
SAF-HOLLAND SE (vormals 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 SE (die „Gesellschaft“) und ihrer Tochtergesellschaften (der „Konzern“) zum 31. Dezember 2019 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 2019;
- 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 Nichtprüfungsleistungen, die gemäß Artikel 5 (1) der EU-Verordnung Nr. 537/2014 untersagt sind, erbracht haben.

Die von uns an den Konzern erbrachten Nichtprüfungsleistungen, im Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019, sind in Anmerkung 7.7 zum Konzernabschluss aufgeführt.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen 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.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- [Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)
- [Konzernbilanz](#)
- [Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)
- [Konzern-Kapitalflussrechnung](#)
- [Konzernanhang](#)
- [Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)
- [Prüfungsvermerk](#)
- [Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen**Besonders wichtige Prüfungssachverhalte****Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte**

In dem Konzernabschluss der Gesellschaft werden Geschäfts- oder Firmenwerte mit einem Betrag von insgesamt € 78,8 Mio. (8,0% der Bilanzsumme bzw. 24,8% 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 Firmenwerts dem entsprechenden erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Die Ermittlung des erzielbaren Betrags erfolgt grundsätzlich anhand des Nutzungswerts.

Grundlage der Bewertung ist dabei regelmäßig der Barwert künftiger Zahlungsströme der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Die Barwerte werden mittels Discounted-Cash-Flow 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 die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte 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 Diskontierungssinnsatzes wesentliche Auswirkungen auf die Höhe des auf diese Weise ermittelten Unternehmenswerts haben können, haben wir uns mit den bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungssinnsatzes herangezogenen Parametern beschäftigt und das Berechnungsschema nachvollzogen.

Um den bestehenden Prognoseunsicherheiten und der Auswirkungen von Änderungen im Diskontierungssinnsatz 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.

An unsere Aktionäre**Zusammengefasster Lagebericht****Konzernabschluss**

- [Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)
- [Konzernbilanz](#)
- [Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)
- [Konzern-Kapitalflussrechnung](#)
- [Konzernanhang](#)
- [Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)
- [Prüfungsvermerk](#)
- [Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen**Besonders wichtige Prüfungssachverhalte****Unternehmenserwerbe**

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2019 51% der Anteile an der PressureGuard LLC, Nashville, Tennessee, USA, und 100 % der Anteile an der Stara-Gruppe erworben.

Die Angaben zu den Unternehmenserwerben sind in Textziffer 3 des Konzernanhangs beschrieben.

Insgesamt betrug der Kaufpreis für die zwei Unternehmenserwerbe € 11,8 Mio.

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 € 11.6 Mio. ergibt sich aggregiert für die zwei Unternehmenstransaktionen ein erworbener Geschäfts- oder Firmenwert von € 0,7 Mio.

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 die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte 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 zwei Unternehmenserwerben im Anhang geprüft.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

- Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- Konzernbilanz
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- Konzern-Kapitalflussrechnung
- Konzernanhang
- Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards
- Prüfungsvermerk
- Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Weitere Informationen**Sonstige Informationen**

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die sonstigen Informationen. Die sonstigen Informationen beinhalten die 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) für die internen Kontrollen, die er als notwendig erachtet, um die Aufstellung des Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen - beabsichtigten oder unbeabsichtigten - falschen Darstellungen ist.

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 - beabsichtigten oder unbeabsichtigten - falschen Darstellungen 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 falsche Darstellung, 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.

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 falschen Darstellungen 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 Darstellungen 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

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss[Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)[Konzernbilanz](#)[Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)[Konzern-Kapitalflussrechnung](#)[Konzernanhang](#)[Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)[Prüfungsvermerk](#)[Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)Weitere Informationen

- 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 sowie 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 zugrundeliegenden 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.

An unsere AktionäreZusammengefasster LageberichtKonzernabschluss

[Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung](#)
[Konzernbilanz](#)
[Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung](#)
[Konzern-Kapitalflussrechnung](#)
[Konzernanhang](#)
[Mandate des Boards of Directors/
Group Management Boards](#)
[Prüfungsvermerk](#)
[Versicherung der gesetzlichen Vertreter](#)

Weitere Informationen**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 25. April 2019 bestellt und die ununterbrochene Mandatsdauer, einschließlich vorheriger Verlängerungen und Wiederbestellungen, beträgt 4 Jahre.

Luxemburg, 16. März 2020

PricewaterhouseCoopers, Société coopérative

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, 16. März 2020

SAF-HOLLAND SE



Dr. Martin Kleinschmitt
Vorsitzender des Boards of Directors

— Weitere Informationen

- 193 Erläuterungen Finanzkennzahlen
und Alternative Performance Measures
- 196 Abkürzungsverzeichnis
- 198 Finanzkalender und Kontakt
- 198 Impressum

ERLÄUTERUNG FINANZKENNZAHLEN UND ALTERNATIVE PERFORMANCE MEASURES

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Erläuterungen Finanzkennzahlen
und Alternative Performance Measures

Abkürzungsverzeichnis

Finanzkalender und Kontakt

Impressum

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 / Umsatz-erlöse 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.

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Erläuterungen Finanzkennzahlen
und Alternative Performance Measures

Abkürzungsverzeichnis

Finanzkalender und Kontakt

Impressum

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 Gesamt-jahr 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.

[An unsere Aktionäre](#)[Zusammengefasster Lagebericht](#)[Konzernabschluss](#)[Weitere Informationen](#)[Erläuterungen Finanzkennzahlen
und Alternative Performance Measures](#)[Abkürzungsverzeichnis](#)[Finanzkalender und Kontakt](#)[Impressum](#)

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

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

[Erläuterungen Finanzkennzahlen
und Alternative Performance Measures](#)

[Abkürzungsverzeichnis](#)

[Finanzkalender und Kontakt](#)

[Impressum](#)

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 — Umfasst die Regionen Europa, Mittlerer Osten, und Afrika.

ESMA

— European Securities and Markets Authority (Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde)

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

— 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

[An unsere Aktionäre](#)[Zusammengefasster Lagebericht](#)[Konzernabschluss](#)[Weitere Informationen](#)[Erläuterungen Finanzkennzahlen
und Alternative Performance Measures](#)[Abkürzungsverzeichnis](#)[Finanzkalender und Kontakt](#)[Impressum](#)

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
--------------	---	--------------

An unsere Aktionäre

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Weitere Informationen

Erläuterungen Finanzkennzahlen
und Alternative Performance Measures

Abkürzungsverzeichnis

Finanzkalender und Kontakt

Impressum

FINANZKALENDER UND KONTAKT

FINANZKALENDER

13. Mai 2020

Quartalsmitteilung Q1 2020

20. Mai 2020

Ordentliche Hauptversammlung 2020

Zweite außerordentliche Hauptversammlung 2020

13. August 2020

Halbjahresfinanzbericht 2020

18. November 2020

Quartalsmitteilung Q1-Q3 2020

KONTAKT

SAF-HOLLAND Group
Hauptstraße 26
D-63856 Bessenbach

www.safholland.com

Michael Schickling

michael.schickling@safholland.de

Telefon: + 49 (0) 6095 301-617

Alexander Pöschl

alexander.poeschl@safholland.de

Telefon: + 49 (0) 6095 301-117

Klaus Breitenbach

klaus.breitenbach@safholland.de

Telefon: + 49 (0) 6095 301-565

IMPRESSUM

Verantwortlich:

SAF-HOLLAND SE

68 – 70, Boulevard de la Pétrusse

L–2320 Luxemburg

Redaktionsschluss: 16. März 2020

Veröffentlichungstermin: 19. März 2020

Redaktion: Michael Schickling, SAF-HOLLAND Group;
Alexander Pöschl, SAF-HOLLAND Group;
Klaus Breitenbach, SAF-HOLLAND Group

Inhouse produziert mit www.firesys.de.

Der Geschäftsbericht ist ebenfalls in englischer Sprache erhältlich.

Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

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 SE 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 SE 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.

