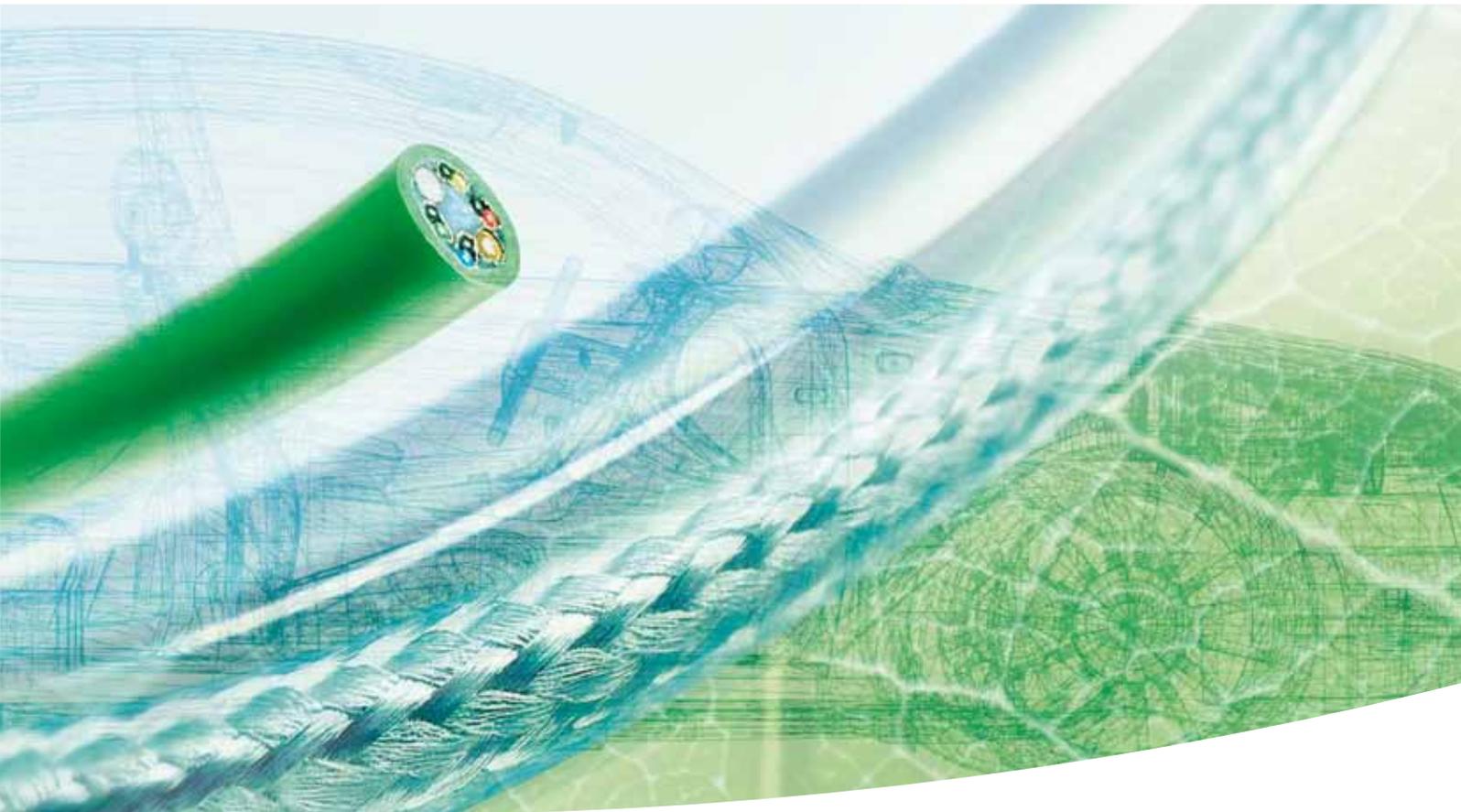


Geschäftsbericht 2009

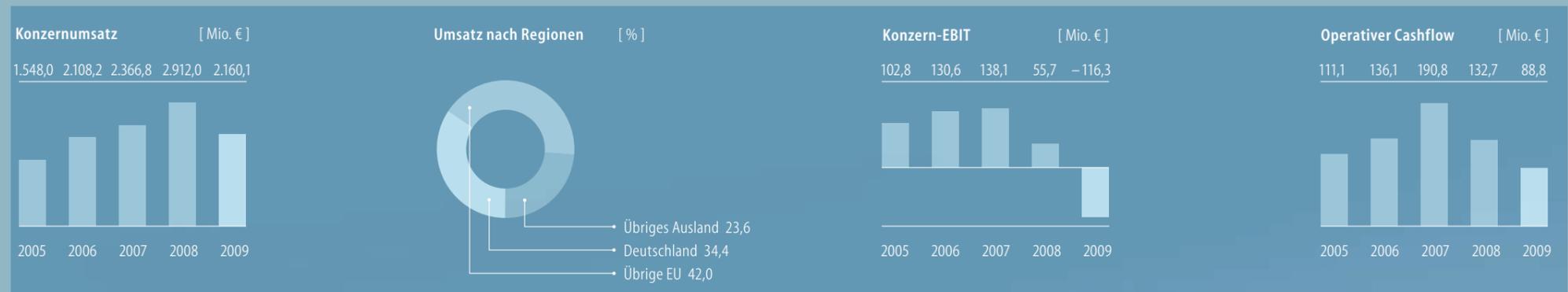


The Quality Connection

LEONI

IFRS		2009	2008	2007	2006	2005	Konzern- Kennzahlen
Umsatz	Konzern [T€]	2.160.117	2.911.964	2.366.779	2.108.244	1.547.973	
	Deutschland [%]	34,4	31,4	38,1	41,2	45,3	
	Übrige EU [%]	42,0	44,6	34,1	32,2	32,7	
	Übriges Ausland [%]	23,6	24,0	27,8	26,6	22,0	
	Wire & Cable Solutions [%]	43,3	48,1	58,3	54,7	43,2	
Ergebnis	Wiring Systems [%]	56,7	51,9	41,7	45,3	56,8	
	EBITDA [T€]	-4.862	165.913	210.771	193.629	159.144	
	EBIT [T€]	-116.319	55.684	138.102	130.574	102.829	
	EBIT-Marge [%]	-5,4	1,9	5,8	6,2	6,6	
	Ergebnis vor Steuern (aus fortgeführten Aktivitäten) [T€]	-157.309	15.760	116.531	116.599	88.830	
Cashflow	Konzernjahresfehlbetrag/-überschuss [T€]	-138.081	5.197	86.219	79.325	56.093	
	Abschreibungen [T€]	111.457	110.229	72.669	64.255	56.737	
	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit [T€]	88.783	132.726	190.837	136.099	111.071	
	Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit [T€]	87.000	137.256	401.464	181.376	81.923	
Bilanz	Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Goodwill [T€]	796.567	839.423	537.482	489.198	396.495	
	Netto-Finanzschulden [T€]	495.367	533.225	473.211	236.912	167.489	
	Eigenkapital [T€]	369.126	447.688	525.642	481.701	427.152	
	Eigenkapital [% der Bilanzsumme]	21,0	24,2	32,9	35,1	40,6	
Mitarbeiter	Personalaufwand [% vom Umsatz]	24,6	20,5	19,0	18,9	21,3	
	Mitarbeiter [zum 31.12.]	49.822	50.821	36.855	35.129	32.638	
	davon im Ausland [%]	92,4	91,7	89,0	89,0	88,7	
Aktie	Marktkapitalisierung 31.12. [Mio. €]	485,6	385,8	997,9	917,7	799,8	
	Konzernjahresfehlbetrag/-überschuss je Aktie [€]	-5,04	0,17	2,87	2,64	1,89	
	Dividende je Aktie [€]	0,00*	0,20	0,90	0,80	0,57	

* Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung



Sehr geehrte Damen und Herren,

die mehr als 90-jährige Geschichte von LEONI war bisher geprägt von stetigem Wachstum und nachhaltiger Profitabilität. Mit dem Geschäftsjahr 2009 erfährt diese Erfolgsgeschichte eine abrupte und dramatische Unterbrechung. Ausgelöst durch die Finanz- und Wirtschaftskrise kam es bei LEONI – wie bei vielen anderen Unternehmen – seit dem vierten Quartal 2008 zu noch nie dagewesenen Nachfragerückgängen. Zunächst in der Automobilindustrie, unserem wichtigsten Markt, gefolgt von nahezu allen Branchen, in denen LEONI aktiv ist, brach das Geschäftsvolumen teilweise um mehr als 40 Prozent ein.

Auf diese veränderte Situation haben wir schnell und konsequent mit einem umfassenden Programm zur Kapazitätsanpassung und Kostensenkung reagiert. Innerhalb von nur sechs Monaten wurde die Zahl der Mitarbeiter ausgehend von einem Höchststand vor Krisenbeginn von fast 54.000 Arbeitnehmern weltweit bis Ende April 2009 um rund 9.000 Beschäftigte reduziert. Dies geschah vorwiegend an unseren ausländischen Produktionsstandorten im Niedriglohnbereich, aber in gewissem Umfang auch in Deutschland und anderen Hochlohnländern. Um den Arbeitsplatzabbau möglichst gering zu halten, wurden an vielen Standorten sowohl das Instrument der Kurzarbeit als auch andere Maßnahmen zur Reduzierung der Personalkosten intensiv genutzt.

Einen wesentlichen Beitrag zur Kürzung unserer Ausgaben erzielten wir im Berichtsjahr zudem bei den Sach- und sonstigen Kosten: Insgesamt wurde ein Kostensenkungsprogramm von mehr als 200 Mio. € umgesetzt, dessen Auswirkung ab Mai 2009 bei den Ergebnissen sichtbar wurde. Trotz des deutlichen und nachhaltigen Umsatzrückgangs konnte LEONI damit im zweiten Halbjahr wieder ein positives operatives Ergebnis vor Sondereffekten erwirtschaften.

Für das Gesamtjahr 2009 musste LEONI auf EBIT-Ebene dennoch einen Verlust von 116,3 Mio. € ausweisen. Bereinigt man dieses Ergebnis um Restrukturierungsaufwendungen, Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte und Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, verbleibt ein bereinigter operativer Verlust von 35,6 Mio. €, der ausschließlich im ersten Halbjahr aufgelaufen ist.

Insgesamt ergab sich 2009 ein Jahresfehlbetrag nach Steuern von 138,1 Mio. €, der auch zu einer deutlichen Reduzierung des Eigenkapitals führte. Aus diesem Grund werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vorschlagen, für 2009 auf eine Dividendenzahlung zu verzichten.

Neben der schnellen Kapazitätsanpassung und Kostensenkung war 2009 die Sicherstellung eines möglichst positiven Free-Cashflows unser wichtigstes Ziel. Aufgrund des schlagartigen Rückgangs der Einnahmen mussten weitere Liquiditätssichernde Maßnahmen eingeleitet und umgesetzt werden. Das ursprüngliche Investitionsbudget wurde deutlich reduziert und das im Umlaufvermögen gebundene Kapital durch ein umfassendes Programm an Prozessverbesserungsmaßnahmen nachhaltig verringert.

Zusätzlich entschied sich der Vorstand, die Ende 2008 zurückerworbenen eigenen Aktien in einem beschleunigten Bookbuilding-Verfahren außerbörslich zu verkaufen. Wesentlicher Grund für diesen Beschluss war die Tatsache, dass LEONI aufgrund der aktuellen Wirtschaftslage nicht davon ausging, die eigenen Aktien in nächster Zeit als Akquisitionswährung einsetzen zu können.

Durch all diese Maßnahmen konnten wir 2009 trotz des hohen Jahresverlustes in der Summe freie Liquidität von circa 38 Mio. € generieren und damit die Nettoverschuldung des Konzerns auf 495,4 Mio. € reduzieren.

LEONI hat in diesem sicher schwierigsten Jahr der Unternehmensgeschichte schnell, konsequent und erfolgreich eine Vielzahl von wichtigen Maßnahmen umgesetzt, das Unternehmen damit stabilisiert und auf eine derzeit in der Dauer noch nicht abschätzbare Zeit mit geringeren Umsätzen ausgerichtet. Trotz des hohen Fehlbetrags danke ich an dieser Stelle allen Führungskräften und Mitarbeitern des Konzerns für ihren besonderen Einsatz und ihr Engagement zur Bewältigung der Krisensituation.



Dr. Klaus Probst

Im Jahr 2010 wollen wir einen großen Schritt in Richtung Rückkehr zu Wachstum und Profitabilität tun. Dazu werden auch die vom Unternehmensbereich Wiring Systems neu gewonnenen Aufträge großer Automobilhersteller beitragen. Wichtige Bestellungen zur Lieferung von Bordnetz-Systemen konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr unter anderem von den Kunden GM, Mercedes Benz und dem PSA-Konzern gewonnen werden. Ein weiterer Meilenstein in der Entwicklung dieses Bereichs war der Start der Serienproduktion von elektrischen und elektronischen Bordnetzkomponenten, wie Sicherungs- und Relaisboxen, an unserem Standort Arad in Rumänien.

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions konnten wir im Februar 2009 ein neues Werk für die Strahlenvernetzungstechnologie in Bautzen erfolgreich in Betrieb nehmen. Außerdem wurden die ersten Auslieferungen für das mehr als fünf Jahre laufende Gotthard-Tunnel-Projekt in der Schweiz getätigt. Der bedeutendste Schritt in diesem Segment war jedoch die Einführung einer neuen Organisationsstruktur, durch die der Unternehmensbereich auf die wichtigen Zielmärkte Automobil, Industrie & Gesundheitswesen, Kommunikation & Infrastruktur, Haus- & Elektrogeräte sowie Drähte & Litzen ausgerichtet wurde.

Eine große Rolle im Zusammenhang mit dieser Organisationsänderung spielt auch der Ausbau unserer Aktivitäten im Bereich grüne Technologien. LEONI ist schon heute ein leistungsfähiger und führender Hersteller von Kabeln, Leitungen und Kabelsätzen für die Solarindustrie, Schienenverkehrstechnik sowie die Medizin- und Umwelttechnik. Der wichtigste Bereich wird jedoch die Bereitstellung von geeigneten Kabel- und Bordnetztechnologien für alternative Antriebstechniken im Automobilbau sein. Hier hat LEONI bereits 2009 herausragende Entwicklungs- und Projektierungsarbeiten für fast alle europäischen Automobilhersteller geleistet. Im vorliegenden Geschäftsbericht geben wir Ihnen einen Überblick über unsere aktuellen Projekte im Bereich „Green Technology“ und Elektromobilität.

LEONI hat seine Hausaufgaben im Krisenjahr 2009 gemacht. Wir haben die eigenen Kostenstrukturen gestrafft, Prozesse verbessert, die Produktionsnetzwerke optimiert und damit unser Unternehmen wetterfest gemacht für eine derzeit noch schwer prognostizierbare Zukunft. So gesehen konnten wir in der Krise auch die Chance nutzen, unser Unternehmen für künftige Herausforderungen besser aufzustellen und seine Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Auch auf das Auf und Ab der Märkte können wir nun schneller und flexibler reagieren.

Die Nachfragekrise in der Automobilindustrie und anderen für LEONI wichtigen Branchen ist noch nicht vorüber. Dennoch lässt sich feststellen, dass die letzten Monate für fast alle unsere Aktivitäten zumindest eine Marktstabilisierung, in vielen Fällen sogar eine schrittweise Nachfragebelebung gebracht haben. Dies hatte zur Folge, dass unsere Mitarbeiterzahl seit dem Tiefststand im April 2009 bereits wieder um circa 5.000 auf konzernweit knapp 50.000 Mitarbeiter gestiegen ist.

Für 2010 erwarten wir insgesamt eine leichte Erholung der Märkte und demzufolge ein Umsatzwachstum in der Größenordnung von 10 Prozent. Dank der erheblich verbesserten Kostenstrukturen werden wir ein deutlich positives EBIT erzielen und einen leicht positiven Jahresüberschuss ausweisen.

Dr. Klaus Probst

Vorstandsvorsitzender

Unternehmensinformationen

Green Technology

Konzernlagebericht

Konzernabschluss

Zusatzinformationen

Inhalt

Unternehmensinformationen	6	
		Bericht des Aufsichtsrats
		Aufsichtsrat und Vorstand
		Jahresrückblick 2009
		Green Technology
		Corporate Governance
		Entsprechenserklärung
		LEONI-Aktie
Konzernlagebericht	40	
		Geschäft und Rahmenbedingungen
		Bericht aus den Unternehmensbereichen/Segmentbericht
		Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
		Weitere Leistungsindikatoren
		Nachhaltigkeitsbericht
		Nachtragsbericht
		Risikobericht
		Prognosebericht
Konzernabschluss	88	
		Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
		Konzern-Gesamtergebnisrechnung
		Konzern-Kapitalflussrechnung
		Konzern-Bilanz
		Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
		Konzernanhang
		Konsolidierungskreis
		Bestätigungsvermerk
		Versicherung der gesetzlichen Vertreter
Zusatzinformationen	166	
		Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG
		Gewinnverwendungsvorschlag
		Zehnjahresübersicht
		Glossar
		Stichwortverzeichnis

90%

und mehr beträgt die produktbezogene Recyclingrate von Kupfer, eines der wichtigsten Materialien für LEONI. Wie alle NE-Metalle lässt sich auch Kupfer ohne Qualitätsverlust wiederverwerten.



Dr. Werner Rupp

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr 2009 intensiv mit der Lage und Entwicklung der LEONI AG auseinander. Er nahm die ihm laut Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahr, stand dem Vorstand beratend zur Seite und überwachte dessen Arbeit. Dabei stützte sich der Aufsichtsrat auf ausführliche Berichte, die ihm der Vorstand regelmäßig zur Verfügung stellte. Die schriftlichen Ausführungen enthielten umfassende und aktuelle Informationen über die Lage des LEONI-Konzerns, den operativen Geschäftsverlauf und alle wichtigen Ereignisse. Darüber hinaus wurden in den Aufsichtsratssitzungen die Monats- und Zwischenberichte, die Ergebnisse aus dem laufenden Risikomanagement, die Finanz-, Investitions- und Personalplanungen sowie die operativen Zielvorgaben intensiv erörtert. Der Vorstand hat Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Planwerten im Einzelnen erläutert und die weitere strategische Vorgehensweise mit dem Aufsichtsrat abgestimmt. Vorhaben und Ereignisse von erheblicher Bedeutung wurden auch außerhalb der Sitzungen diskutiert.

Der Aufsichtsrat trat im Geschäftsjahr 2009 insgesamt zu fünf ordentlichen Sitzungen zusammen, und zwar am 23. März, 14. Mai, 23. Juli, 17. September und 9. Dezember. Darüber hinaus fanden eine außerordentliche Aufsichtsratssitzung am 28. Januar sowie eine Sitzung der Anteilseigner-Vertreter am 4. Mai statt. Das Gremium war stets beschlussfähig. Es tagte, bis auf eine Ausnahme, immer vollständig.

Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

Bei der außerordentlichen Aufsichtsratssitzung am 28. Januar hat das Gremium die Folgen des massiven Konjunktur einbruchs für den LEONI-Konzern und die daraus zu ziehenden Schlüsse diskutiert. Im Anschluss daran verabschiedete der Aufsichtsrat die Planung für das Geschäftsjahr 2009, was auf der vorhergehenden Sitzung im Dezember 2008 aufgrund der großen konjunkturellen Unsicherheiten unterblieben war. In allen Sitzungen des Aufsichtsrates standen die Folgen der Konjunkturkrise und die umfangreichen Anpassungsmaßnahmen von LEONI im Mittelpunkt der Beratungen.

Zu den Themen, die in den ordentlichen Aufsichtsratstreffen regelmäßig diskutiert wurden, zählten weiter die aktuelle Geschäftslage, strategische Projekte sowie die Wirksamkeit des Risikomanagement-Systems, des internen Kontrollsystems und der internen Revision des LEONI-Konzerns. Außerdem befasste sich der Aufsichtsrat in den Sitzungen im Mai, September und Dezember ausführlich mit den veröffentlichten Zwischenberichten.

In der ersten Sitzung am 23. März stand darüber hinaus die Erörterung der Jahresabschlüsse der LEONI AG und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2008 auf der Agenda. Der Aufsichtsrat hat beide Abschlüsse gebilligt. Außerdem informierte der Vorstand ausführlich über den aktuellen Status der Kostensenkungsmaßnahmen sowie der Finanzierung. Ferner wurde aufgrund der aktuellen Konjunkturdaten ein erster Forecast 2009 vorgestellt.

Am 17. September beschäftigte sich der Aufsichtsrat neben den regelmäßigen Themen auch mit dem Verkauf des Großteils der 2,9 Millionen eigenen Aktien, die LEONI zwischen Oktober und Dezember 2008 im Rahmen eines Rückkaufprogramms erworben hatte. Hierbei hat sich das Gremium insbesondere über den Vorschlag des Vorstands beraten, die eigenen Aktien zeitnah wieder zu verkaufen, da eine Verwendung der eigenen Aktien als Akquisitionswährung bei Unternehmenskäufen auf absehbare Zeit nicht mehr in Betracht kam. Ferner setzte sich der Aufsichtsrat mit den

Folgen des in Kraft getretenen Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) sowie den aktuellen Änderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (Kodex) auseinander. Um auch die neuen Empfehlungen vollständig zu erfüllen, wurden entsprechende Maßnahmen beschlossen. Darüber hinaus informierte sich der Aufsichtsrat bei diesem Termin über die Aktivitäten zur Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien (Compliance).

Ebenfalls am 17. September befasste sich das Aufsichtsratsplenum mit dem am 5. August 2009 in Kraft getretenen Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) und der vom Personalausschuss darauf aufbauend vorgeschlagenen Neuregelung der Vorstandsvergütung. Außerdem wurde über die Verlängerung der Dienstverträge der Herren Dr. Klaus Probst und Dieter Bellé beraten.

In der letzten Sitzung am 9. Dezember 2009 beriet der Aufsichtsrat über die Mittelfristplanung und die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die Vorstandsvergütung. Weiter überprüfte der Aufsichtsrat die Effizienz seiner Arbeit und beschloss zudem die derzeit gültige Corporate Governance Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG. Sie ist in diesem **➤** Geschäftsbericht abgedruckt und kann auf der **➤** Internetseite abgerufen werden. LEONI erfüllt alle Empfehlungen des Kodex in der aktuellen Fassung vom 18. Juni 2009.

**➤ Entsprechenserklärung,
Seite 35**

**➤ [www.leoni.com/Das Unternehmen/
Corporate Responsibility](http://www.leoni.com/Das_Unternehmen/Corporate_Responsibility)**

Arbeit der Ausschüsse

Der Aufsichtsrat der LEONI AG hat insgesamt vier Ausschüsse eingerichtet: Dabei handelt es sich um den Prüfungs-, Personal- und Nominierungsausschuss sowie um einen Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG. Die Ausschüsse erhöhen die Effizienz der Aufsichtsratsarbeit, indem sie sich außerhalb der eigentlichen Sitzungen mit komplexen Sachthemen auseinandersetzen und die Ergebnisse für das Plenum aufbereiten.

2009 tagte der Prüfungsausschuss insgesamt viermal. Am 10. März beschäftigte er sich mit den wesentlichen Ergebnissen der Abschlussprüfung 2008, der Dokumentation des internen Kontrollsystems und arbeitete einen Vorschlag für die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2009 aus. In der Sitzung vom 4. Mai stand die Prüfung des Zwischenberichts über das erste Quartal im Mittelpunkt. Themen des Treffens am 4. August waren der Halbjahresfinanzbericht und der Bericht über die Compliance, außerdem beschloss der Prüfungsausschuss eine Selbstevaluation. Am 5. November setzte sich der Ausschuss mit dem Zwischenbericht über die ersten drei Quartale und den Ergebnissen der Selbstevaluation auseinander.

Der Personalausschuss kam 2009 zweimal zusammen, und zwar am 20. Juli und am 16. September. Dabei befasste er sich mit der Neuregelung der Vorstandsvergütung sowie mit der Verlängerung beziehungsweise Anpassung der Dienstverträge für die Vorstandsmitglieder gemäß VorstAG.

Jahresabschlussprüfung

Die ordentliche Hauptversammlung der LEONI AG wählte am 14. Mai 2009 die Ernst & Young AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Steuerberatungsgesellschaft (im Berichtszeitraum umfirmiert in Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft) mit Sitz in Stuttgart, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2009. Ernst & Young hat den vom Vorstand auf der Grundlage des HGB aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht 2009 der LEONI AG sowie den nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss und den Konzernlagebericht geprüft und mit dem uneingeschränkten

Bestätigungsvermerk versehen. Die Lageberichte beschreiben die Situation der AG und des Konzerns sowie die Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung in zutreffender Weise. Der Abschlussprüfer bewertete auch das Risikomanagement positiv.

Die Jahresabschlüsse der Gesellschaft und des Konzerns, die Lageberichte und die Berichte des Abschlussprüfers lagen allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig vor. Der Prüfungsausschuss hat diese Unterlagen in seiner Sitzung am 11. März 2010 vorgeprüft und in der ordentlichen Aufsichtsratsitzung vom 23. März 2010 umfassend diskutiert. Die Vertreter des Abschlussprüfers nahmen an beiden Sitzungen teil, berichteten über das Ergebnis ihrer Prüfungen und standen für zusätzliche Auskünfte zur Verfügung. Sie bestätigten dem Aufsichtsrat die Wirksamkeit des Risikomanagement- und des internen Kontrollsystems. Ferner versicherten die Abschlussprüfer, dass sie im Berichtsjahr über die Abschlussprüfung hinaus keine Leistungen für die LEONI AG erbracht haben und keine Umstände vorliegen, die ihre Unabhängigkeit beeinträchtigen könnten. Die Prüfung der Jahresabschlüsse und der Lageberichte von AG und Konzern durch den Aufsichtsrat führte zu keinerlei Einwendungen. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der AG und den Konzernabschluss für das Jahr 2009 gebilligt. Der Jahresabschluss der LEONI AG ist damit festgestellt. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, angesichts des Fehlbetrags für das Geschäftsjahr 2009 keine Dividende auszuschütten.

Personalien

Die ordentliche Hauptversammlung wählte am 14. Mai 2009 Herrn Dr. Bernd Rödl als Vertreter der Anteilseigner neu in den Aufsichtsrat. Er trat an die Stelle von Herrn Benno Schwiegershausen, der 2008 als Ersatzmitglied in das Gremium nachgerückt war. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Schwiegershausen für sein Engagement und die jederzeit konstruktive Zusammenarbeit. Herr Schwiegershausen steht dem Aufsichtsrat auch weiterhin als Ersatzmitglied zur Verfügung.

Danken möchten wir auch dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der LEONI-Gruppe für den großen Einsatz, den sie im sehr schwierigen Geschäftsjahr 2009 wieder erbracht haben. Dadurch konnten im Berichtszeitraum nicht nur die Auswirkungen der Konjunkturkrise bewältigt, sondern zugleich die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft neu gestellt werden.

Nürnberg, 23. März 2010



Dr. Werner Rupp

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Aufsichtsrat und Vorstand

Mitglieder des Aufsichtsrats

Dr. Werner Rupp, Burgthann
Vorsitzender

Franz Spieß, Roth-Pfaffenhofen*
1. stv. Vorsitzender

Ernst Thoma, Nürnberg
2. stv. Vorsitzender

Gabriele Bauer, Prichsenstadt*

Josef Häring, Grafenwiesen*

Ralf Huber, Nürnberg*

Karl-Heinz Lach, Eschweiler*

Dr. Bernd Rödl, Nürnberg
ab 14. Mai 2009

Horst Schmidmer, Nürnberg

Benno Schwiegershausen, Nürnberg
bis 14. Mai 2009

Wilhelm Wessels, Fürth

Helmut Wirtz, Stolberg*

Prof. Dr. Klaus Wucherer, Ungelstetten

* *Arbeitnehmervertreter*

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Vermittlungsausschuss
gemäß § 27 Abs. 3 Mitbestimmungsgesetz
Dr. Werner Rupp (Vorsitzender),
Franz Spieß, Gabriele Bauer, Ernst Thoma

Prüfungsausschuss (Audit Committee)
Ernst Thoma (Vorsitzender),
Ralf Huber, Dr. Werner Rupp,
Franz Spieß

Personalausschuss
Dr. Werner Rupp (Vorsitzender),
Franz Spieß,
Ernst Thoma

Nominierungsausschuss
Dr. Werner Rupp (Vorsitzender),
Ernst Thoma,
Prof. Dr. Klaus Wucherer



Vorstand

Dieter Bellé

verantwortlich
für die Bereiche
Finanzen und Controlling,
Arbeitsdirektor
Vorstandsmitglied seit 2000

Uwe H. Lamann

verantwortlich für den
Unternehmensbereich
Wiring Systems,
Vorstandsmitglied seit 1999

Dr. Klaus Probst

Vorstandsvorsitzender,
verantwortlich für den
Unternehmensbereich
Wire & Cable Solutions,
Vorstandsmitglied seit 1997

Jahresrückblick 2009

Februar

In Bautzen geht der zweite LEONI-Standort für Strahlenvernetzung in Betrieb. Mit dieser innovativen Technologie können unterschiedliche Produkte wie Kabel, Schläuche oder Rohre veredelt werden. Nach der Behandlung sind sie temperaturfester und formstabiler sowie robuster und abriebfester.

Juni

LEONI erhält zum fünften Mal den Porsche „Supplier Award“ als einer der besten Lieferanten des Jahres 2008/09. Der langjährige Kunde zeichnet damit erneut Qualität, Leistungsfähigkeit, Flexibilität und den Kundenservice des Unternehmens aus.

Juli

Erstmals gewinnt LEONI Wiring Systems einen Auftrag aus Japan. Nissan ordert komplette Bordnetzsysteme für den Geländewagen X-Trail, der in Russland gefertigt wird.

Januar

Wegen der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise leitet LEONI ein umfangreiches Kostensenkungsprogramm ein. Im gesamten Konzern werden Sach- und Personalaufwendungen gekürzt, Investitionsprojekte reduziert und Akquisitionsvorhaben gestoppt.

LEONI gründet in den Niederlanden eine neue Vertriebsgesellschaft für die Beneluxländer. Mit der LEONI WCS Benelux wird der Grundstein für mehr bereichsübergreifendes Wachstum in der Draht- und Kabelsparte gelegt.

März

Der Automobilkonzern PSA verleiht LEONI den Ecotech-Preis. Damit würdigt der französische Hersteller den Beitrag unserer Innovationen zur Kosteneffizienz.

Auf der Bilanzpressekonferenz prognostiziert LEONI für das Gesamtjahr 2009 einen deutlichen Umsatzrückgang und weitere Einbußen beim operativen Ergebnis. Nachdem das Geschäftsvolumen in den ersten beiden Monaten um rund 40 Prozent einbrach, musste der bereits im Winter 2008 begonnene Stellenabbau fortgesetzt und fast 6.000 Stellen im 1. Quartal gestrichen werden.

Mit dem US-amerikanischen Unternehmen Valentine Robotics erwirbt LEONI ein kleines, hoch spezialisiertes Robotikunternehmen. Damit wird die Kompetenz bei Systemlösungen für Industrieroboter gestärkt.

September

LEONI nimmt am Standort Arad die Serienfertigung von mechanischen Bordnetzkomponenten auf, die bislang zugekauft wurden. Dieser wichtige Schritt erhöht die Wertschöpfungstiefe und stärkt die Kompetenz von LEONI als Systemanbieter.

Der russische Nutzfahrzeughersteller KAMAZ zeichnet LEONI als „Best New Supplier“ aus. Das zu den international größten Anbietern zählende Unternehmen wird von unserem neuen Standort in Naberezhnye Chelny/Russland aus mit Kabelsystemen beliefert.

August

Bei der Vorlage der Halbjahreszahlen kündigt LEONI zusätzliche Kostensenkungsmaßnahmen an. In den ersten sechs Monaten hinterließ die Konjunkturkrise deutliche Spuren bei Umsatz und Ergebnis.

Oktober/November

Der Aufsichtsrat verlängert vorzeitig die Verträge von Dr. Klaus Probst und Dieter Bellé. Beide Kontrakte haben eine Laufzeit bis Ende 2014. Zuvor wurde bereits der Vertrag für Vorstand Uwe H. Lamann bis Ende 2012 verlängert.

Oktober

Zu einem Verkaufspreis von 14,50 € je Aktie veräußert LEONI 2,9 Millionen eigene Aktien, die im vierten Quartal 2008 im Rahmen eines Rückkaufprogramms für durchschnittlich 9,79 € erworben wurden. Damit werden die Eigenkapitalbasis gestärkt und die Nettofinanzverschuldung verringert.

November

Der Zwischenbericht über die ersten neun Monate zeigt, dass die Kostensenkungsmaßnahmen greifen. Im dritten Quartal hat sich das Geschäft auf niedrigem Niveau stabilisiert. Weitere Restrukturierungsmaßnahmen im Schlussquartal tragen dazu bei, die Kostenbasis für das Jahr 2010 deutlich zu verbessern.



Green Technology

Die Technologie von morgen ist grün.

Umweltschutz und Hightech sind ein gutes Gespann, das nicht nur die Zukunft der nächsten Generationen sichert, sondern auch ökonomisch sinnvoll ist. Der Markt für Umwelttechnologie hat enormes Potenzial. Wer hier erfolgreich sein will, braucht aber auch viel spezialisiertes Know-how und Erfahrung. LEONI hat das Fachwissen und langjährige Expertise, um sich als starker Partner für Unternehmen zu positionieren, die sich im Bereich „Green Technology“ engagieren. Welche grünen Technologien auch immer künftig die Hauptrolle spielen, LEONI wird Produkte und Lösungen dafür bereitstellen. Wir haben uns auch zum Ziel gesetzt, der innovativste Kabelhersteller für umweltfreundliche Technologien zu werden.

Schon heute tragen viele LEONI-Produkte dazu bei, Emissionen zu verringern und die Umwelt zu schonen. Wir produzieren Kabelsätze für umweltfreundliche Pkw mit Hybrid- oder Elektroantrieb und Ladekabel für Elektrofahrzeuge. Durch die kontinuierliche Reduzierung des Gewichts unserer Bordnetz-Systeme leisten wir auch indirekt einen Beitrag zur CO₂-Reduktion, denn leichtere Fahrzeuge verbrauchen weniger Energie. Speziell entwickelte LEONI-Drähte und -Leitungen stecken außerdem in Solar- und Windkraftanlagen – und helfen, saubere Energie zu gewinnen. Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen die wichtigsten ökologischen Arbeitsfelder von LEONI vor.





Gute Ideen für neue Konzepte



Kabelsysteme für alternative Antriebstechniken

Noch sind sie in der Minderheit, aber die Zukunft gehört ihnen: Autos mit alternativen Antriebstechniken. Egal, ob Hybrid-, Elektro- oder Brennstoffzellen-Fahrzeug – sie alle brauchen zusätzlich zu den herkömmlichen Bordnetz-Systemen einen Hochvolt-Leitungssatz. Welche Technologie sich durchsetzt, ist noch nicht entschieden, für uns aber auch nicht entscheidend. Denn als einer der weltweit führenden Anbieter von Bordnetz-Systemen hat LEONI für jeden Antrieb den richtigen Kabelsatz.

LEONI liefert seit vielen Jahren Kabelsätze für Fahrzeuge mit alternativen Antriebstechnologien unterschiedlicher Hersteller. Neben dem Premium- und Mittelklassesegment setzt sich der Trend zu

alternativen Antrieben inzwischen auch im Low-Cost-Bereich durch: Im vergangenen Jahr haben wir das Hochspannungs-System für die Elektroversion eines Kleinwagens aus Indien konzipiert. Ferner ist LEONI an einem Entwicklungsverbund beteiligt, der sich mit einem extrem sparsamen, dreirädrigen Elektrofahrzeug für die Stadt beschäftigt. Für die hohen Anforderungen an die Verkabelung von alternativen Antriebskonzepten wurde die Sonderleitung LEONI Hivocar entwickelt: Sie ist hochflexibel, geschirmt und für 600 Volt ausgelegt. Bisher gibt es noch keine endgültigen Normen für Hochvolt-Leitungssätze.

Als Innovator in diesem Bereich kann LEONI zur Entwicklung entsprechender neuer Standards beitragen.



Günstig Strom tanken



Ladekabel für Elektrofahrzeuge

Elektroautos haben gegenüber herkömmlichen Fahrzeugen in punkto Umwelt einige klare Vorteile: Sie sind leise, stoßen keine Abgase aus und können mit Strom aus regenerativer Energiegewinnung betrieben werden. Wegen ihrer noch relativ geringen Reichweite sind sie bisher jedoch vorrangig für den Nahverkehr geeignet. Damit sie flächendeckend eingesetzt werden können, ist der Aufbau eines leistungsfähigen Netzes von Elektrotankstellen nötig.

Für diesen Markt hat LEONI ein Ladekabel konzipiert, das besonders robust und sicher ist. Dabei konnten wir auf langjähriges Know-how aus dem Sonderfahrzeugbau zurückgreifen: Seit vielen Jahren werden beispielsweise elektrisch betriebene Gabelstapler über Ladekabel von LEONI aufgetankt. Gemeinsam mit führenden Herstellern von Ladesystemen haben wir nun leistungsfähige Prototypen für die Pkw-Aufladung entwickelt. Setzt sich das Elektrofahrzeug durch, könnte künftig auch jedes Auto mit einem eigenen Ladekabel ausgestattet werden – ein wachstumsstarker Markt für LEONI.





Weniger ist mehr

Schlanke Konzepte, leichtes Material

Autos werden immer komfortabler und sicherer – und dadurch immer schwerer. Hohes Fahrzeuggewicht führt zu hohem Verbrauch und CO₂-Ausstoß. Gewichtsreduzierung ist deshalb das Gebot der Stunde. Die vielfältigen Komfort- und Sicherheitsfeatures müssen über ein komplexes Bordnetz-System verkabelt werden, das bei einem durchschnittlichen Wagen der Kompaktklasse bis zu 25 Kilogramm wiegt. Sein Gewicht ist umso geringer, je leichter das Material, je durchdachter die Architektur und je dünner die Leitungsquerschnitte sind. Unsere Ingenieure können die Struktur eines Bordnetzes mit Hilfe von computergestützten Simulationen optimieren. Die mögliche Gewichtsersparnis liegt bei bis zu 20 Prozent.

Schwer wiegt insbesondere das Batteriekabel eines Pkw, das üblicherweise aus Kupfer besteht und mehrere Meter lang sein kann. Die Spezialisten von LEONI haben hier ebenfalls eine Lösung gefunden: Projektspezifisch entwickelten sie ein Powerkabel aus Aluminium, das bei einer Länge von neun Metern bis zu 40 Prozent Gewicht einspart. Voraussichtlich noch in diesem Jahr werden wir mit der Serienfertigung beginnen. Damit stellt LEONI als weltweit führender Hersteller von Automobilleitungen seine technologische Kompetenz erneut unter Beweis.





Die Sonne einfangen

Solarkabel und Flachdrähte

Die Solarindustrie ist eine der wenigen Branchen, die selbst im Krisenjahr 2009 wachsen konnte. Und auch die weiteren Aussichten bleiben mit zweistelligen Steigerungsraten sehr günstig. LEONI hat sich in diesem Bereich frühzeitig engagiert. Als erster Anbieter haben wir ein Spezialkabel für die Solarindustrie auf den Markt gebracht, das die wichtigsten Anforderungen der großen Solarmärkte erfüllt und bei den führenden Unternehmen international eingesetzt wird: Die halogenfreien BETAflam-Solarkabel sind flammwidrig, UV-beständig und halten auch extremer Kälte bis zu -40°C stand. Auch für Solarthermieanlagen, die mit Spiegeln arbeiten, hat LEONI Produkte im Programm: Hier liefern wir Lichtwellenleiter-Kabel für die Steuerung der Spiegel, die sich nach der Sonne ausrichten.

Die gute Marktstellung zahlt sich aus: Immer wieder entscheidet LEONI Großprojekte für sich. 2009 rüsteten wir den zweitgrößten Solarpark der Welt mit unseren Spezialkabeln aus. Nun wird das Angebot für die Solarindustrie um Flachdrähte erweitert, die einzelne Felder in den Solarpanels verbinden und die daraus gewonnene Energie zusammenführen. Das stärkt unsere Systemkompetenz.





Im Wind liegt die Kraft

Kabel und Leiter für Windenergieanlagen

Die Nutzung von Windenergie hat eine lange Tradition. Über Jahrhunderte haben Windräder Mühlen betrieben oder Wasser aus Brunnen gepumpt, bevor sie durch „konventionelle“ Energiequellen verdrängt wurden. Heute hat der Wind als alternativer Energiespender wieder Zukunft: In den vergangenen zehn Jahren hat sich die Leistung der in Deutschland installierten Windenergieanlagen etwa verfünffacht. LEONI bietet dieser Branche umfangreiche Kabelkompetenz aus einer Hand: mit halogenfreien, hochwertig isolierten Steuer- und Energieversorgungskabeln für Windkraftanlagen und Verbindungskabeln vom Generator über den Transformator zum Energieversorger. Hinzu kommen Lichtwellenleiter-Kabel und Komponenten für die Datenübertragung im Turm sowie Flachlitzen für den Blitzschutz und Erdungsseile. 2009 haben wir ein komplettes Blitzableiter-System für Windkraftanlagen zur Marktreife gebracht. Damit verbessert LEONI seine Chancen in diesem Wachstumsmarkt weiter.

Corporate Governance

Corporate Governance Bericht

LEONI bekennt sich zu einer verantwortungsvollen und transparenten Unternehmensführung und -kontrolle (Corporate Governance). Die Basis für unsere Corporate Governance bilden gesetzliche Regelungen, die Satzung der LEONI AG, der Deutsche Corporate Governance Kodex (Kodex) und die Geschäftsordnungen von Vorstand und Aufsichtsrat. Diese Leitlinien werden bei allen Entscheidungsprozessen berücksichtigt. Im Folgenden berichten wir gemäß Ziffer 3.10 des Kodex über unsere Corporate Governance.

Kodex-Empfehlungen weiterhin vollständig erfüllt

Im Geschäftsjahr 2009 erfüllte LEONI alle Empfehlungen und mit einer Ausnahme auch alle Anregungen des Deutschen Corporate Governance-Kodex in seiner aktuellen Fassung vom 18. Juni 2009. ➔ Die Entsprechenserklärung von Vorstand und Aufsichtsrat gemäß § 161 AktG ist im Geschäftsbericht abgedruckt und ebenso wie die Erklärungen der vergangenen fünf Jahre auf der LEONI-Website zugänglich.

➔ [Entsprechenserklärung,](#)
[Seite 35](#)

Aktionäre und Hauptversammlung

Jede Aktie der LEONI AG gewährt grundsätzlich eine Stimme. Auf der Hauptversammlung können unsere Aktionäre ihr Stimmrecht ausüben und mit den Mitgliedern von Vorstand und Aufsichtsrat in Dialog treten. Die Einberufung zur Hauptversammlung und weitere Informationen werden den Aktionären auf Anfrage auch auf elektronischem Wege übermittelt. Alle notwendigen Unterlagen und Berichte für die letzte Hauptversammlung am 14. Mai 2009 waren außerdem auf der ➔ LEONI-Website verfügbar und leicht zugänglich. Die Rede des Vorstandsvorsitzenden auf der Hauptversammlung wurde im Internet übertragen und konnte bis zum Ablauf von drei Monaten nach der Veranstaltung auf unserer Website abgerufen werden. Die Stimmauszahlung erfolgte wie im Vorjahr auf elektronischem Weg. Um Aktionären, die nicht an der Hauptversammlung teilnehmen konnten, die Wahrnehmung ihrer Rechte zu erleichtern, standen erneut drei Stimmrechtsvertreter zur weisungsgebundenen Ausübung der Stimmrechte zur Verfügung. Sie waren während der Veranstaltung durchgehend erreichbar, konnten bevollmächtigt und angewiesen werden.

➔ [www.leoni.com/Investor Relations/](http://www.leoni.com/InvestorRelations/Hauptversammlung)
[Hauptversammlung](#)

Vorstand

Der Vorstand der LEONI AG ist für die Unternehmensführung verantwortlich. Er handelt im Interesse der LEONI AG mit dem Ziel, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Hierfür entwickelt er eine geeignete Strategie, stimmt sie mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für deren Umsetzung. Zu seinen Aufgaben zählen außerdem ein effektives Chancen- und Risikomanagement sowie -controlling und die Überwachung der Compliance (Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien) im gesamten Konzern. Die Zusammenarbeit und die Aufgabenverteilung innerhalb des Vorstandsgremiums werden durch eine vom Aufsichtsrat beschlossene Geschäftsordnung geregelt.

Der Vorstand der LEONI AG setzt sich aus drei Mitgliedern zusammen:

Dr. Klaus Probst, Diplom-Ingenieur, 56

Erste Bestellung:	1997 (bei LEONI seit 1989)
Bestellt bis:	2014
Zuständigkeit:	Vorstandsvorsitzender; Leitung des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions sowie der Ressorts Corporate Communications und Internal Audit

Dieter Bellé, Diplom-Betriebswirt, 53

Erste Bestellung:	2000
Bestellt bis:	2014
Zuständigkeit:	Leitung der Ressorts Accounting/Controlling, Finance, Legal Affairs/Corporate Governance, Information Management, Risk Management/Compliance, Investor Relations, Taxes und Human Resources (Arbeitsdirektor)

Uwe H. Lamann, Diplom-Ingenieur, 60

Erste Bestellung:	1999
Bestellt bis:	2012
Zuständigkeit:	Leitung des Unternehmensbereichs Wiring Systems

Im Geschäftsjahr 2009 verlängerte der Aufsichtsrat die Vorstandsverträge von Dr. Klaus Probst und Dieter Bellé um weitere fünf Jahre. Alle Informationen über die Vergütung des Vorstands sind im [Vergütungsbericht](#) enthalten.

[Vergütungsbericht,](#)
Seite 30

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der LEONI AG überwacht und berät den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens. Er setzt sich gemäß dem deutschen Mitbestimmungsgesetz paritätisch aus jeweils sechs Vertretern der Arbeitnehmer und der Anteilseigner zusammen. Auf der Seite der Anteilseigner gab es im Berichtsjahr eine personelle Veränderung: In der ordentlichen Hauptversammlung vom 14. Mai 2009 wurde Dr. Bernd Rödl als Vertreter der Anteilseigner neu in den Aufsichtsrat gewählt. Seine Amtszeit endet mit dem Ende der Amtszeit der übrigen Mitglieder. Er trat an die Stelle von Benno Schwiengershausen, der 2008 als Ersatzmitglied in das Gremium nachgerückt war und dem Aufsichtsrat auch weiterhin als Ersatzmitglied zur Verfügung steht.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats der LEONI AG haben höchstens drei weitere Aufsichtsratsmandate bei anderen börsennotierten Unternehmen. Über die Struktur und Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats informiert der Vergütungsbericht.

Im Berichtszeitraum trat der Aufsichtsrat zu fünf ordentlichen Sitzungen zusammen. In einer dieser Sitzungen hat der Aufsichtsrat teilweise ohne den Vorstand getagt, um Fragen zu den Vorstandsverträgen und der -vergütung zu diskutieren. Zusätzlich gab es eine außerordentliche Aufsichtsratssitzung sowie eine gesonderte Sitzung der Anteilseignervertreter. Regelmäßig überprüft der Aufsichtsrat die Effizienz seiner Arbeit. Im Berichtsjahr bestanden im Aufsichtsrat ein Prüfungs-, ein Personal-, ein Nominierungs- und ein Vermittlungsausschuss. Den Vorsitz im Prüfungsausschuss führte Herr Ernst Thoma. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses ist unabhängig und gehörte dem Vorstandsgremium während der letzten beiden Jahre nicht an. Über die Themen der Aufsichtsratssitzungen und die Arbeit der Ausschüsse informiert der [Bericht des Aufsichtsrats](#) ausführlich. Die Mitglieder des Aufsichtsrats und die Besetzung der Ausschüsse sind im [Kapitel Aufsichtsrat und Vorstand](#) aufgelistet.

[Bericht des Aufsichtsrats,](#)
Seite 7

[Aufsichtsrat und Vorstand,](#)
Seite 10

Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2009 regelmäßig, aktuell und umfassend über alle wichtigen Ereignisse sowie die Planung, den Geschäftsverlauf, die Risikosituation und die Compliance-Maßnahmen. Bei den Aufsichtsratssitzungen diskutierten Vorstand und Aufsichtsrat alle wichtigen strategischen Entscheidungen sowie zustimmungspflichtige Geschäfte ausführlich, offen und unter Wahrung der Vertraulichkeit. In Ergänzung zu den ordentlichen Sitzungen berieten sich die Vorsitzenden von Vorstand und Aufsichtsrat in monatlich stattfindenden Gesprächen über aktuelle Themen.

Für Vorstand und Aufsichtsrat besteht seit langem eine D&O-Versicherung mit einem Selbstbehalt. Aufgrund der neuen gesetzlichen Vorgaben sowie in Entsprechung der Empfehlungen des Corporate Governance Kodex haben Vorstand und Aufsichtsrat einen Selbstbehalt in Höhe des Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung des einzelnen Mitglieds vereinbart.

Compliance

LEONI handelt in Übereinstimmung mit den jeweils gültigen gesetzlichen Regelungen und unter Einhaltung eines freiwilligen Code of Ethics, der von allen Mitarbeitern verpflichtend einzuhalten ist. Der Wortlaut dieses Kodex steht auf unserer [➤] Website zur Verfügung. Zusätzliche Verhaltensrichtlinien enthält die LEONI-Sozialcharta. Durch regelmäßige Mitarbeiter-Schulungen, Compliance-Prüfungen, prozessunabhängige Prüfungen der Internen Revision und durch Selbstverpflichtungserklärungen des Managements stärkt LEONI das Bewusstsein der Mitarbeiter für die Bedeutung eines stets verantwortungsvollen Handelns. Vorstand und Aufsichtsrat informieren sich regelmäßig über die Compliance im Unternehmen und überwachen die entsprechenden Aktivitäten.

[➤] [www.leoni.com/Das Unternehmen/ Corporate Responsibility](http://www.leoni.com/Das_Unternehmen/Corporate_Responsibility)

Transparenz

Um unsere Aktionäre und die interessierte Öffentlichkeit gleichberechtigt, zeitnah und ausführlich über die Entwicklung der LEONI AG zu informieren, nutzen wir eine Vielzahl von Medien. Sämtliche Pflichtpublikationen sowie umfangreiche ergänzende Informationen stehen jeweils aktuell auf der [➤] LEONI-Website zur Verfügung. Alle Veröffentlichungen, wie beispielsweise Ad-hoc-Meldungen, Medienmitteilungen, Zwischen- und Geschäftsberichte, werden stets in deutscher und englischer Sprache herausgegeben. Analysten- und Telefonkonferenzen sowie die jährliche Bilanzpressekonferenz werden jeweils live im Internet übertragen und die Aufzeichnungen sind dort danach für einen begrenzten Zeitraum abrufbar. Auch der aktuelle Finanzkalender, der über alle wesentlichen Veröffentlichungs- und Veranstaltungstermine informiert, kann auf der Website eingesehen werden.

[➤] [www.leoni.com/Investor Relations](http://www.leoni.com/Investor_Relations)
[www.leoni.com/Media Relations](http://www.leoni.com/Media_Relations)

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die Konzernabschlüsse für die Jahre 2008 und 2009 sowie die verkürzten Konzernzwischenabschlüsse im Halbjahresfinanzbericht und in den beiden Quartalsberichten der LEONI AG wurden unter Beachtung der internationalen Rechnungslegungsgrundsätze (IFRS) aufgestellt. Die Hauptversammlung wählte am 14. Mai 2009 die Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, (zwischenzeitlich umfirmiert in Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft), zum Abschlussprüfer für das Berichtsjahr. Dem Wahlvorschlag ging eine

Unabhängigkeitsprüfung voraus. Damit wurden geschäftliche, finanzielle, persönliche oder sonstige Beziehungen zwischen Ernst & Young und dessen Organen und Prüfungsleitern einerseits sowie der LEONI AG und ihren Organmitgliedern andererseits ausgeschlossen, die Zweifel an der Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers begründen können. Ernst & Young gab eine entsprechend verbindliche Unabhängigkeitserklärung ab.

Ferner hat der Aufsichtsrat mit dem Abschlussprüfer vereinbart, dass dieser ihm unverzüglich über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse berichtet, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung ergeben. Nach dieser Vereinbarung wird der Aufsichtsrat vom Abschlussprüfer informiert bzw. vermerkt der Abschlussprüfer im Prüfungsbericht, wenn er Tatsachen feststellt, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum Kodex ergeben.

Aktiengeschäfte und Aktienbesitz

Alle Aktiengeschäfte von Vorstand und Aufsichtsrat sowie ihnen nahestehenden Personen (Directors' Dealings gemäß § 15a WpHG) werden unverzüglich auf der ^{2*)} LEONI-Website veröffentlicht, sobald wir davon Kenntnis erhalten. Im Jahr 2009 wurde folgende Transaktion gemeldet:

^{2*)} [www.leoni.com/Das Unternehmen/
Corporate Responsibility/
Corporate Governance](http://www.leoni.com/Das_Unternehmen/Corporate_Responsibility/Corporate_Governance)

Datum des Geschäfts	Meldepflichtige Person	Emmitent	Ort des Geschäftsabschlusses	Mitteilungspflichtiges Geschäft
12.2.2009	Christopher Probst, Person in enger Beziehung zu Person mit Führungsaufgaben (Sohn von Dr. Klaus Probst, Vorsitzender des Vorstands der LEONI AG)	LEONI AG*	Xetra, Börse Frankfurt über Sparkasse Nürnberg	Kauf von 5.000 nennwertlosen LEONI-Aktien* zu einem Kurs von € 8,90 je Stück. Gesamtvolumen: € 44.500,00

*WKN 540888, ISIN DE0005408884

Am 31. Dezember 2009 waren Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats im Besitz von mehr als einem Prozent der von LEONI ausgegebenen Aktien. Der Besitz verteilte sich wie folgt:

Aktienbesitz	Aktienstückzahl zum 31.12.2009	Anteil in % am Grundkapital
Aufsichtsrat und ihm nahestehende Personen	470.132	1,58
Vorstand und ihm nahestehende Personen	101.257	0,34
Aufsichtsrat und Vorstand gesamt	571.389	1,92

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht richtet sich nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) und enthält Angaben, die nach den Erfordernissen des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) bzw. der International Financial Reporting Standards (IFRS) Bestandteil des Anhangs bzw. des Lageberichts sind.

Vergütung des Vorstands 2009

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands setzte sich bis einschließlich 2009 grundsätzlich aus einer erfolgsunabhängigen Komponente (Fixum), einer erfolgsabhängigen Kurzzeitkomponente (Tantieme), die sich am Jahresüberschuss bemisst und sowohl nach oben als auch nach unten begrenzt ist, sowie einer aktienbasierten Langfristkomponente mit Risikocharakter (Bonus) zusammen. In Anbetracht eines über der positiven Veränderung der Marktkapitalisierung liegenden negativen Economic Value Added (EVA) wurde 2009 wie im Vorjahr kein Bonus ausbezahlt.

Die individualisierte Darstellung des Aufwands für die Vergütung des Vorstands in den Geschäftsjahren 2009 und 2008 ist aus der nachfolgenden Tabelle ersichtlich:

	T€	Vergütung				Pensionen		
		Erfolgsunabhängige Komponente (Fixum)	Erfolgsabhängige Komponente (Tantieme)	Komponente mit langfristiger Anreizwirkung	Sonstiges	Gesamt	Zuführung Jahresbezug bei Eintritt des Pensionsfalles	Zuführung zur Pensionsrückstellung im Geschäftsjahr
Dr. K. Probst	2009	455	295	—	28	778	297	405
	2008	455	245	– 295	28	433	239	117
D. Bellé	2009	300	250	—	36	586	188	111
	2008	300	200	– 295	33	238	170	111
U.H. Lamann	2009	330	220	—	27	577	188	182
	2008	300	200	– 295	25	230	188	542
Gesamt	2009	1.085	765	—	91	1.941	673	698
Gesamt	2008	1.055	645	– 885	86	901	597	770

Die an den Vorstand zur Auszahlung kommende Gesamtvergütung beträgt damit für 2009 insgesamt 1.850 T€ (2008: 1.700 T€). Die sonstigen Bezüge beinhalten geldwerte Vorteile aus der Überlassung von Dienstwagen und Zuschüssen zu Versicherungen.

Die obige Tabelle zeigt die auf die einzelnen Mitglieder des Vorstands entfallenden Pensionsansprüche sowie die Zuführung zur Pensionsrückstellung im Geschäftsjahr 2009. Diese setzt sich aus den sogenannten Dienstzeitaufwendungen (service costs) und nach zu verrechnenden Dienstzeitaufwendungen (past service costs) zusammen. Pensionen werden an frühere Vorstandsmitglieder gezahlt, die entweder die Pensionsgrenze von 65 (bzw. auch von 63) Jahren erreicht haben oder dauerhaft dienstunfähig sind. Der Pensionsanspruch der aktiven Vorstandsmitglieder bemisst sich nach einem prozentualen Anteil am letzten Jahresfestgehalt.

Neue Vergütungsstruktur für den Vorstand ab dem Jahr 2010

Am 5. August 2009 trat das Gesetz zur Angemessenheit von Vorstandsvergütungen (VorstAG) in Kraft. Die neue Gesetzeslage findet sich auch in der Neufassung des Deutschen Corporate Governance Kodex wieder, der ebenfalls ab dem 5. August 2009 gültig ist. Unter Beachtung dieser neuen Rechtslage sowie unter Berücksichtigung der Empfehlungen des DCGK hat der Aufsichtsrat in seinen Sitzungen im Juli, September und Dezember 2009 eine neue Ausgestaltung der Vergütungssystematik für den LEONI-Vorstand beraten und beschlossen. Sowohl die Vertragsverlängerungen von zwei Vorstandsmitgliedern um weitere fünf Jahre als auch die Umstellung auf die neue Vergütungssystematik für den gesamten LEONI-Vorstand konnten einvernehmlich mit Wirkung ab dem 1. Januar 2010 vereinbart werden. In Übereinstimmung mit dem DCGK erläutern wir im Folgenden die Grundzüge des neuen Vergütungssystems für den Vorstand der LEONI AG und die konkrete Ausgestaltung der einzelnen Komponenten.

Struktur und Systematik der Vorstandsvergütung wurden bisher vom Personalausschuss des Aufsichtsrats festgelegt, der aus dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats sowie jeweils aus einem Vertreter der Anteilseigner und Arbeitnehmer besteht. Entsprechend den neuen gesetzlichen Vorgaben und den Empfehlungen des DCGK wird künftig das Vergütungssystem für den Vorstand einschließlich der wesentlichen Vertragselemente vom Aufsichtsratsplenum beschlossen, wobei der Personalausschuss alle für den Beschluss notwendigen Vorarbeiten übernimmt. Das ab dem Jahr 2010 geltende neue Vergütungssystem wurde folglich durch den Personalausschuss vorbereitet, dem Aufsichtsratsplenum in seiner Sitzung am 17. September 2009 erläutert und daran anschließend von diesem einstimmig beschlossen.

Des Weiteren prüft das Aufsichtsratsplenum mindestens einmal im Jahr das Vergütungssystem. Dies erfolgte zuletzt in der Sitzung am 9. Dezember 2009, in der die Mittelfristplanung 2010 bis 2014 und deren Auswirkungen auf die künftige Vorstandsvergütung besprochen und darauffolgend im Februar 2010 einstimmig schriftlich beschlossen wurden.

Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die neue Struktur und Systematik der Vorstandsvergütung ab dem Jahr 2010:

Struktur und Systematik der Vorstandsvergütung ab 2010

Komponente	Bemessungsgrundlage	Korridor	Voraussetzung für Zahlung	Auszahlung
1. Fixvergütung Fixbezüge Sachbezüge/Nebenleistungen	Funktion, Verantwortung, Dauer der Vorstandszugehörigkeit, Üblichkeit	Fix vereinbart für die Dauer des Vertrags	Vertragliche Regelung	Monatlich
2. Kurzfristige Vergütungskomponente Jahresbonus	Aufgabe, Leistung, Jahresüberschuss des Konzerns	0 bis 150% [Ziel voll erreicht = 100%]	1-Jahresplanung, Erreichung der Ziele	Einmal jährlich im darauf folgenden Jahr
3. Mittelfristige Vergütungskomponente Mehrjahresbonus	Aufgabe, Leistung, Jahresüberschuss des Konzerns	50 bis 150% [Ziel voll erreicht = 100%]	3-Jahresplanung, Zielerreichung im Durchschnitt von 3 Jahren mind. 50%	Im 4. Jahr
4. Langfristige Vergütungskomponente Bonusbank	Aufgabe, Leistung, EVA und Aktienkurssteigerung	0 bis Cap, Malusregelung	50% davon Umwandlung in LEONI-Aktien mit einer Haltefrist von 50 Monaten	Einmal jährlich im darauf folgenden Jahr
5. Versorgung Pensionsanwartschaft	Versorgungsfähige Fixbezüge, Dienstjahre im Vorstand	Festbetrag	Pensionierung, Versorgungsfall	—

Fixvergütung

Das Fixum ist eine feste jährliche Grundvergütung, die in monatlich gleichen Raten ausbezahlt wird. Das Fixum ist angemessen im Vergleich zu anderen MDAX-Unternehmen.

Variable Bestandteile

Kurzfristige Vergütungskomponente – Jahresbonus: In Abhängigkeit vom erreichten Jahresüberschuss wird ein Jahresbonus ausbezahlt. Der Jahresbonus kann höchstens bis auf denjenigen Wert steigen, der für eine Planerfüllung von 150 Prozent erreicht wird (Cap). Der Jahresbonus kann bis auf null sinken. Damit wird den Anforderungen des VorstAG und des DCGK entsprochen.

Mittelfristige Vergütungskomponente – Mehrjahresbonus: Der Mehrjahresbonus stellt in Abhängigkeit des jeweiligen Jahresüberschusses auf das Ergebnis eines Dreijahreszeitraumes ab und entspricht damit der im VorstAG und im DCGK aufgestellten Nachhaltigkeitsforderung. Auszahlungen erfolgen im Anschluss an die Dreijahresperiode und nur dann, wenn der Zielerreichungssatz im Durchschnitt (arithmetischer Durchschnitt) des Dreijahreszeitraumes mindestens 50 Prozent beträgt. Andernfalls verfällt der Mehrjahresbonus vollständig. Der Mehrjahresbonus ist durch einen Korridor (50 Prozent bis 150 Prozent) nach oben und nach unten begrenzt. Mit der Mittelfristplanung 2010 bis 2014 wurde erstmals für die Jahre 2010 bis 2012 ein Dreijahresplan aufgestellt, der die für den Mehrjahresbonus relevanten Bemessungsgrundlagen in diesen Jahren festschreibt.

Langfristige Vergütungskomponente: Zur weiteren Stärkung einer nachhaltigen positiven Unternehmensentwicklung dient eine langfristige Vergütungskomponente, die die Wertentwicklung des Unternehmens (EVA) und seiner Börsenkaptalisierung angemessen in Form einer Bonusbank berücksichtigt. Aus dieser Bonusbank kommt jährlich bis zu einer Obergrenze (Cap) ein Betrag zur Auszahlung, von dem 50 Prozent durch die Mitglieder des Vorstandes in LEONI-Aktien angelegt werden müssen und die über einen Zeitraum von 50 Monaten zu halten sind, womit der Haltedauer von mindestens 48 Monaten gemäß VorstAG entsprochen wird. Diese Vergütungskomponente kann bis auf null sinken. Negative Unternehmensentwicklungen mindern die Bonusbank (Malusregelung), wobei die Bonusbank bis auf null sinken kann.

In Jahren mit schlechten Ergebnissen und schlechter Unternehmensentwicklung werden im Extremfall keinerlei variable Vergütungen fällig. In normalen bis sehr guten Jahren können die variablen Vergütungen 50 Prozent bis 70 Prozent der Gesamtvergütung betragen. In der Regel beträgt der Anteil des Jahresbonus an den gesamten variablen Vergütungen weniger als 50 Prozent.

Die Gesamtvergütung ist angemessen im Vergleich zu MDAX-Unternehmen und anderen Unternehmen mit 20.000 bis 50.000 Beschäftigten. Sie trägt sowohl positiven als auch negativen Entwicklungen Rechnung. Die einzelnen Vergütungsbestandteile verleiten den Vorstand überdies nicht zum Eingehen unangemessener Risiken.



Ein international anerkannter Vergütungsexperte hat die Konzeption der neuen Vergütungsstruktur begleitet und ihre Vereinbarkeit mit der neuen Rechtslage einschließlich des DCGK bestätigt. Der Aufsichtsrat hat dabei auch auf die Unabhängigkeit dieses Vergütungsexperten geachtet. Zusammenfassend ist festzustellen, dass die Vergütung für den Vorstand der LEONI AG den Erfordernissen des VorstAG sowie des DCGK entspricht und auf Nachhaltigkeit ausgerichtet ist.

Versorgung

Bei vorübergehender Arbeitsunfähigkeit durch Krankheit oder andere Gründe, die das Vorstandsmitglied nicht zu vertreten hat, wird die Fixvergütung für die Dauer von bis zu zwölf Monaten, längstens bis zur Beendigung des Anstellungsvertrages, weitergezahlt. Im Falle einer dauernden Arbeitsunfähigkeit erhält das Vorstandsmitglied eine Invaliditätsrente. Verstirbt ein Vorstandsmitglied, so werden Witwen- und Waisenrenten gezahlt. Nach Vollendung des 65. Lebensjahres hat jedes Vorstandsmitglied Anspruch auf Zahlung einer Altersrente. Im Vergleich zu MDAX-Unternehmen sind die Versorgungsvergütungen des Vorstands der LEONI AG ebenfalls angemessen.

Sonstiges

Abfindungszahlungen bei vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, sind begrenzt auf zwei Jahresvergütungen und betragen nicht mehr als die Jahresvergütungen für die Restlaufzeit des Anstellungsvertrages (Abfindungs-Cap gemäß DCGK).

Im Falle eines Kontrollwechsels (Change of Control) hat jedes Vorstandsmitglied ein Kündigungsrecht aus wichtigem Grund und Anspruch auf eine Abfindung. Die Abfindung ist auf maximal drei Jahresvergütungen begrenzt (150 Prozent des Abfindungs-Caps gemäß DCGK) und beträgt auch in diesem Fall nicht mehr als die Jahresvergütungen für die Restlaufzeit des Anstellungsvertrages.

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in der Satzung geregelt und enthält grundsätzlich eine feste und eine erfolgsorientierte Komponente. Im Geschäftsjahr 2009 wurde jedem einfachen Mitglied des Gremiums ein Fixum in Höhe von 35 T€ ausbezahlt. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhielt den doppelten und jeder stellvertretende Vorsitzende den eineinhalbfachen Satz. Die Mitgliedschaft im Personal- und Prüfungsausschuss wurde zusätzlich mit jeweils 1.000 €, der Vorsitz mit jeweils 1.500 € vergütet. Entsprechend der Satzung wird zusätzlich eine erfolgsorientierte Vergütung in Höhe von 4 Prozent des auszuschüttenden Bilanzgewinns erst dann fällig, wenn der auszuschüttende Bilanzgewinn 4 Prozent des Grundkapitals übersteigt. Da dies 2009 nicht der Fall war, entfällt eine erfolgsorientierte Vergütung für den Aufsichtsrat. Außerdem ist laut Satzung die erfolgsorientierte Vergütung für das gesamte Gremium auf höchstens 3 Prozent des Grundkapitals begrenzt, das heißt auf Basis des derzeitigen Grundkapitals von 29,7 Mio. € auf höchstens 891 T€.

Die folgende Tabelle zeigt, wie sich die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder in den Jahren 2009 und 2008 im Einzelnen zusammensetzte:

Bezüge je Aufsichtsrat	in T€	Fixum (netto)	Erfolgsorientierte Vergütung (netto)	Sonstiges	Gesamt
Dr. Werner Rupp ¹⁾	2009	73	0	–	73
	2008	73	25	–	98
Franz Spieß ²⁾	2009	55	0	–	55
	2008	54	19	–	73
Ernst Thoma ³⁾	2009	55	0	–	55
	2008	55	19	–	74
Gabriele Bauer	2009	35	0	–	35
	2008	35	12	–	47
Josef Häring	2009	35	0	–	35
	2008	35	12	–	47
Ralf Huber	2009	36	0	–	36
	2008	36	12	–	48
Karl-Heinz Lach	2009	35	0	–	35
	2008	35	12	–	47
Dr. Werner Marnette ⁴⁾	2009	0	0	–	0
	2008	19	7	–	26
Dr. Bernd Rödl ⁵⁾	2009	22	0	–	22
	2008	0	0	–	0
Horst Schmidmer	2009	35	0	–	35
	2008	35	12	–	47
Benno Schwiegershausen ⁶⁾	2009	13	0	–	13
	2008	16	6	–	22
Paula Tsapanidis ⁷⁾	2009	0	0	–	0
	2008	18	6	–	24
Wilhelm Wessels	2009	35	0	–	35
	2008	35	12	–	47
Helmut Wirtz ⁸⁾	2009	35	0	1	36
	2008	17	6	–	23
Prof. Dr. Klaus Wucherer	2009	35	0	–	35
	2008	35	12	–	47
Summe	2009	498	0	1	499
	2008	498	173	0	670

Die Aufsummierung der Einzelbezüge in T€ in obiger Tabelle kann rundungsbedingt von den ausgewiesenen Summen abweichen.

¹⁾ Aufsichtsratsvorsitzender

²⁾ 1. stellv. Aufsichtsratsvorsitzender

³⁾ 2. stellv. Aufsichtsratsvorsitzender

⁴⁾ Mitglied des Aufsichtsrats bis 16.07.2008

⁵⁾ Mitglied des Aufsichtsrats ab 14.05.2009

⁶⁾ Mitglied des Aufsichtsrats bis 14.05.2009, seitdem Ersatzmitglied

⁷⁾ Mitglied des Aufsichtsrats bis 30.06.2008

⁸⁾ Mitglied des Aufsichtsrats ab 08.07.2008

Entsprechenserklärung

Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG im Jahr 2009 zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex i. d. F. vom 6. Juni 2008 und vom 18. Juni 2009 (zuletzt veröffentlicht im elektronischen Bundesanzeiger am 5. August 2009) gemäß § 161 AktG. Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG haben in der gemeinsamen Sitzung vom 9. Dezember 2009 die folgende → Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG beschlossen:

→ *Die aktuelle Entsprechenserklärung und die Versionen der letzten fünf Jahre sind auch im Internet unter www.leoni.com abzurufen.*

- I. Vorstand und Aufsichtsrat erklären, dass sie seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung im Dezember 2008 bis einschließlich am 4. August 2009 den bis zu diesem Tag gültigen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 6. Juni 2008 ohne Ausnahme entsprochen haben.
- II. Außerdem erklären Vorstand und Aufsichtsrat, dass sie ab dem 5. August 2009 den ab diesem Tag geltenden Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 18. Juni 2009 ebenfalls ohne Ausnahme entsprochen haben.
- III. Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG erklären des Weiteren ihre Absicht, auch zukünftig ohne Ausnahme allen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 18. Juni 2009 zu entsprechen.

Nürnberg, im Dezember 2009



LEONI AG

Für den Vorstand

Dr. Klaus Probst



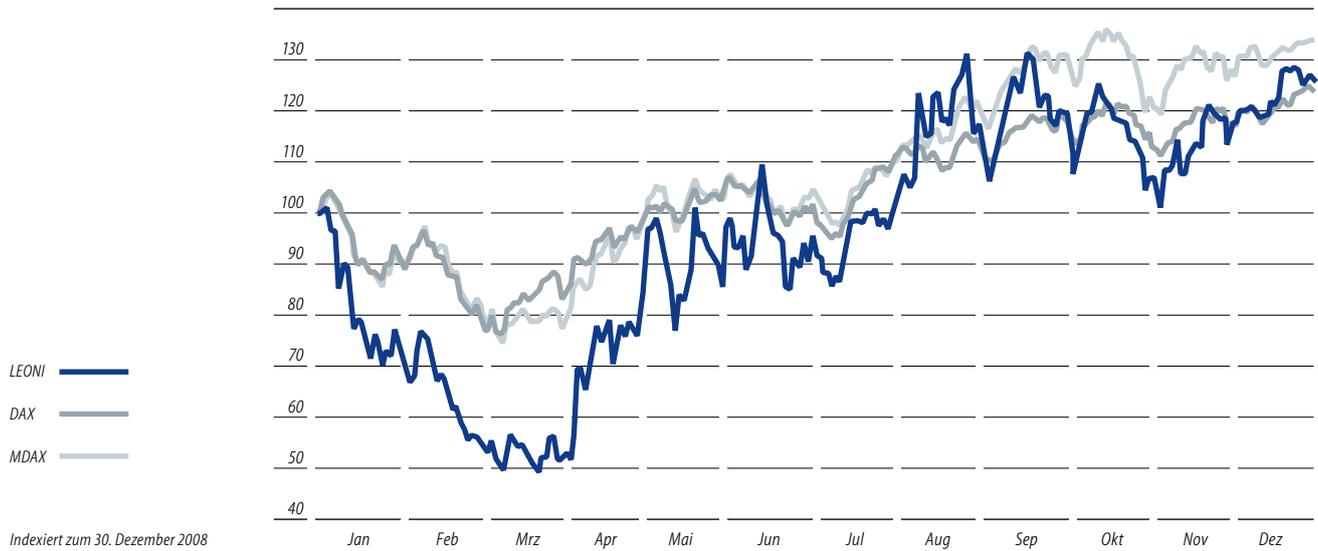
LEONI AG

Für den Aufsichtsrat

Dr. Werner Rupp

LEONI-Aktie

Kursentwicklung 2009



Kennzahlen zur LEONI-Aktie	[je Aktie in €]	2009	2008	2007
Konzernjahresüberschuss / -fehlbetrag		- 5,04	0,17	2,87
Dividende		0 ¹	0,20	0,90
Eigenkapital		13,46	16,75	17,70
Jahreshöchstkurs ²		17,10	36,06	45,38
Jahrestiefkurs ²		6,36	7,64	29,25
Jahresschlusskurs ²		16,35	12,99	33,60
Marktkapitalisierung 31.12. in Mio. €		486	386	998
Durchschnittlicher Tagesumsatz in Stück		192.800	309.487	233.473

¹ Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

² Xetra-Tagesschlusskurse

Die wichtigsten Daten zur LEONI-Aktie im Überblick	
Beginn der Börsennotierung	1. Januar 1923
Börsenkürzel	LEO
ISIN	DE0005408884
WKN	DE540888
Aktiengattung	Nennwertlose Namens-Stammaktien
Marktsegment	Prime Standard
Indizes	MDAX, HDAX, CDAX, BayX30
Grundkapital	29,7 Mio. €
Anzahl der ausgegebenen Aktien	29,7 Mio. Stück

Das Börsenjahr 2009 – Gutes Ende nach schwachem Start

Der Start in das Jahr 2009 verlief für die internationalen Aktienmärkte wenig vielversprechend: Die Furcht vor einer tiefen Rezession infolge der Wirtschafts- und Finanzkrise führte im Januar und Februar zu weiteren deutlichen Kursverlusten, mit denen neue Tiefs im Abwärtstrend markiert wurden. Im März kam es dann allerdings zu einer Trendwende, als sich abzeichnete, dass die weltweiten Konjunkturprogramme und massiven Liquiditätsspritzen der Notenbanken die Wirtschaft und den Bankensektor erfolgreich stabilisierten. Die Konsolidierung wurde in den folgenden Monaten durch die positive Entwicklung wichtiger Konjunkturindikatoren bestätigt. Damit keimten unter den Investoren Hoffnungen auf, dass der Tiefpunkt des Konjunkturzyklus durchschritten und ab 2010 wieder mit Wachstum zu rechnen ist. Außerdem übertrafen zahlreiche Unternehmen dank hoher Kostendisziplin die Ergebniserwartungen.

Das verbesserte Börsenumfeld veranlasste Anleger ab dem zweiten Quartal 2009, wieder verstärkt in Aktien zu investieren. Die zunehmende Anlagebereitschaft hielt bis zum Jahresende an und sorgte für Kursgewinne auf breiter Front, mit denen die Verluste der ersten Monate mehr als ausgeglichen wurden. Beispielsweise stand der deutsche Leitindex DAX am Jahresende bei 5.957 Punkten nach einem Tiefstand von 3.666 Punkten im März 2009. Gegenüber dem Schlusskurs des Vorjahres von 4.810 Punkten entsprach dies einem Anstieg um knapp 24 Prozent. Der MDAX, der den Kursverlauf der mittelgroßen börsennotierten Unternehmen abbildet, legte im Jahresvergleich sogar um 34 Prozent zu.

LEONI-Aktie mit Kursplus

Von dem verbesserten Vertrauen in die Performance der Unternehmen profitierten auch Titel aus dem Automobilbereich sowie der Zulieferbranche. Die internationalen Stützungsprogramme für den Automobilsektor bestärkten die Investitionsentscheidung. Bei LEONI wurden darüber hinaus die rasch umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen honoriert, mit denen wir die Strukturen unseres Unternehmens konsequent an die veränderten Rahmenbedingungen angepasst haben. Der Erfolg dieser Maßnahmen spiegelte sich bereits in den Halbjahreszahlen wider, die von den Anlegern positiv aufgenommen wurden.

Vor diesem Hintergrund stieg der LEONI-Aktienkurs bis Mitte September auf 17,10 €. Im Anschluss daran tendierte er per saldo seitwärts: Der Schlusskurs 2009 wurde mit 16,35 € festgestellt. Im Vergleich zum Vorjahreswert von 12,99 € entsprach dies einem Wertzuwachs um rund 25 Prozent. Gegenüber dem im März markierten Jahrestief von 6,36 € hat sich der Kurs mehr als verdoppelt.

Die Marktkapitalisierung der unverändert 29,7 Millionen LEONI-Aktien lag Ende 2009 bei 486 Mio. € im Vergleich zu 386 Mio. € ein Jahr zuvor.

Börsenumsätze normalisiert

Nach dem extrem handelsstarken Vorjahr haben sich die Börsenumsätze der LEONI-Aktie 2009 wieder normalisiert: An der Frankfurter Wertpapierbörse und im elektronischen Handelssystem XETRA wechselten insgesamt 49,0 Millionen LEONI-Aktien den Besitzer nach 78,6 Millionen Stück 2008. Der durchschnittliche Umsatz pro Handelstag belief sich auf 192.800 Aktien im Vergleich zu 309.487 Stück im Vorjahr.

Eigene Aktien erfolgreich platziert

Der Vorstand der LEONI AG hat Anfang Oktober 2009 2.933.499 eigene Aktien verkauft, die 2008 im Rahmen eines Rückkaufprogramms erworben wurden. Der Grund dafür: Aktuell sind keine größeren Unternehmenskäufe geplant, also besteht derzeit kein Bedarf, die eigenen Aktien als Akquisitionswährung einzusetzen.

Die eigenen Aktien, die einem Grundkapitalanteil von 9,88 Prozent entsprachen, konnten in kürzester Zeit zu einem Preis von 14,50 € je Aktie erfolgreich bei Investoren in Deutschland, im europäischen Ausland sowie in den USA platziert werden. Der Verkauf, der über ein beschleunigtes Platzierungsverfahren (Accelerated Bookbuilding) abgewickelt wurde, erbrachte einen Bruttoemissionserlös von rund 42,5 Mio. €. Entsprechend positiv wirkte sich die Veräußerung auf die Verschuldungssituation und die Eigenkapitalbasis der LEONI AG aus.

Aktionärsstruktur unverändert

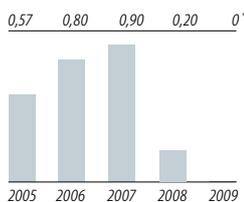
Nach dem Verkauf der eigenen Aktien betrug der Freefloat zum Jahresende 2009 wieder 100 Prozent. Von den 29,7 Millionen LEONI-Aktien lagen ähnlich wie ein Jahr zuvor 62 Prozent in den Depots institutioneller Investoren, private Anleger hielten 38 Prozent. Kein Einzelaktionär hielt einen Anteil am Grundkapital von mehr als 5 Prozent. Die regionale Verteilung der LEONI-Aktionäre zeigt die folgende Tabelle:

Regionale Aktionärsstruktur

[Stand 30. Dezember 2009]

Deutschland	67 %
Großbritannien, USA	je 7 %
Luxemburg, Schweiz	je 4 %
Belgien, Niederlande	je 3 %
Frankreich	2 %
Dänemark, Österreich	je 1 %
Andere Länder	1 %

Dividende je Aktie [€]



LEONI plant Dividendenverzicht nach Fehlbetrag

Die Wirtschafts- und Finanzkrise führte bei LEONI im Berichtsjahr zu einem spürbaren Umsatzrückgang und einem Konzernjahresfehlbetrag von 138,1 Mio. € nach einem Überschuss von 5,2 Mio. € im Geschäftsjahr 2008. Je Aktie entsprach das einem Wert von –5,04 € (Vorjahr: 0,17 €). Deshalb schlägt der Vorstand der LEONI AG der Hauptversammlung am 6. Mai 2010 vor, keine Dividende auszuschütten.

* Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

Breite Analysten-Coverage

Die LEONI AG blieb 2009 im Fokus internationaler Investmenthäuser: Insgesamt wurde unser Unternehmen von 21 Banken regelmäßig beobachtet und bewertet (Stand Dezember 2009). Damit blieb die Coverage hoch, obwohl gegenüber dem Vorjahr vier Adressen ihre Beobachtung einstellten beziehungsweise aussetzten. Dies war überwiegend eine Folge des problematischen Kapitalmarktumfelds, das bei einigen Instituten zu einer generellen Einschränkung der Aktivitäten führte.

Die Einschätzung der Analysten war trotz der extrem schwierigen Branchensituation insgesamt positiv: Ende 2009 empfahlen zehn Banken die LEONI-Aktie zum Kauf, sechsmal wurde eine Halten-Empfehlung ausgesprochen. Nur in fünf Fällen wurde zum Verkauf geraten. Die Mehrzahl der Analysten würdigt das rasche und konsequente Gegensteuern von LEONI in der Krise. Mit den Restrukturierungsprogrammen wurde die Voraussetzung für die Rückkehr zu solider Ertragskraft geschaffen.

Investor-Relations auf hohem Niveau

Die LEONI AG kommuniziert aktiv: Wir informieren unsere Aktionäre, den Finanzmarkt und die interessierte Öffentlichkeit umfassend, zeitnah und transparent über die aktuelle und künftige Unternehmensentwicklung. Damit wollen wir Vertrauen schaffen, was gerade in schwierigen konjunkturellen Zeiten eine extrem wichtige Aufgabe ist.

Im Rahmen dieser offenen Kommunikationspolitik kommt dem persönlichen Dialog mit Analysten, Investoren, Privataktionären sowie mit den Medien aus der Finanz- und Wirtschaftspresse eine hohe Bedeutung zu. Die Mitglieder des LEONI-Vorstands sind eng in die Investor-Relations-Aktivitäten eingebunden, um die Ernsthaftigkeit dieses Anliegens zu untermauern. 2009 präsentierten wir uns im Rahmen von insgesamt 16 Roadshows, von denen eine in den USA und 15 in Europa stattfanden. Außerdem veranstalteten wir eine Analystenkonferenz und nahmen an vier international besetzten Investorenkonferenzen teil.

In Ergänzung zum persönlichen Dialog stellt das den Vorstand unterstützende Investor-Relations-Team die zeitnahe Veröffentlichung aller kursrelevanten Informationen durch Ad-hoc-Meldungen und weitere Publikationen sicher. Dazu gehören vor allem Medienmitteilungen sowie Geschäfts- und Zwischenberichte. Die Bekanntmachung der LEONI-Quartalszahlen verbinden wir regelmäßig mit einer Telefonkonferenz, in der die wichtigsten Ereignisse und Fakten kommentiert werden und der Vorstand Fragen der Teilnehmer beantwortet. Anlässlich der Vorlage des Jahresabschlusses 2008 waren die Journalisten im März 2009 außerdem zur Bilanzpressekonferenz in Nürnberg eingeladen.

Abgerundet wird unser Informationsangebot durch einen umfassenden und übersichtlichen Internetservice. Rund um die Uhr kann dort umfangreiches Datenmaterial über die LEONI AG und die LEONI-Aktie abgerufen werden. Neben Basisinformationen gehören dazu auch aktuelle Analysten-Empfehlungen und der Finanzkalender. Außerdem lassen sich für einen bestimmten Zeitraum die Vorträge einsehen, die im Rahmen der Bilanzpressekonferenz und der Hauptversammlung sowie bei Telefonkonferenzen gehalten wurden. Seit 2008 bieten wir ferner die vollständige Übertragung der jährlichen LEONI-Analysten- und Investorenkonferenz sowie der quartalsweisen Telefonkonferenzen über das Internet an.

1.000 km

Spezialleitungen liefert LEONI für das mit 53 Megawatt Nennleistung zweitgrößte Solarkraftwerk der Welt.

Die verwendeten BETAflam-Solarkabel sind von – 40 bis + 120 °C temperatur- sowie UV- und ozonbeständig.

Geschäft und Rahmenbedingungen

Geschäftsgrundlage

LEONI ist ein weltweit tätiger Anbieter von Drähten und optischen Fasern, Kabeln und Kabelsystemen sowie entsprechender Serviceleistungen für Anwendungen im Automobilbereich und weiteren Industrien. Das operative Geschäft ist in zwei Segmente unterteilt: Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions werden Drähte und Litzen, optische Fasern, Standard- und Spezialkabel, Hybrid- und optische Kabel sowie komplette Kabelsysteme für unterschiedlichste industrielle Anwendungen entwickelt, produziert und konfektioniert. Der Unternehmensbereich Wiring Systems entwickelt und fertigt Kabelsätze, komplette Bordnetz-Systeme sowie dazugehörige Komponenten für zahlreiche Kunden in der internationalen Fahrzeugindustrie.

LEONI-Leistungsspektrum



Absatzmärkte

Der LEONI-Konzern fokussiert seinen globalen Marktauftritt künftig auf fünf Bereiche: Automobil, Industrie & Gesundheitswesen, Kommunikation & Infrastruktur, Haus- & Elektrogeräte sowie Drähte & Litzen. Die bedeutendste Abnehmerbranche für den LEONI-Konzern ist dabei die **Automobilindustrie**.

Auf diese Kundengruppe entfielen 2009 wie im Vorjahr rund 70 Prozent des Gesamtumsatzes. Im Unternehmensbereich Wiring Systems beliefert LEONI die internationalen Automobil- und Nutzfahrzeughersteller sowie deren Zulieferer weltweit. Über ein globales Produktionsnetzwerk versorgen wir die Standorte unserer Kunden in Europa, Asien sowie Nord- und Südamerika. Im Segment Wire & Cable Solutions bedient LEONI neben Abnehmern aus der Automobil-Zulieferindustrie Kunden aus den oben genannten Märkten. Regional liegt der Schwerpunkt unseres Absatzes in Europa, zusätzlich gewinnt der chinesische Markt mehr und mehr an Bedeutung.

Organisationsstruktur

Die [➤]Konzernstruktur von LEONI orientiert sich in beiden Unternehmensbereichen hauptsächlich an den Kundengruppen und Marktsegmenten, um flexibel auf unterschiedliche Anforderungen der Abnehmer reagieren zu können.

[➤] Konzernstruktur, Umschlag hinten

Der Unternehmensbereich **Wiring Systems** (WSD) setzt sich aus 13 Geschäftsbereichen mit voller Ergebnisverantwortung zusammen: Zu den acht Business Units (BUs) für die verschiedenen Automobilhersteller kommen je eine BU für das Nutzfahrzeug-, das Zuliefer- und das Komponentengeschäft sowie zwei Regionalbereiche (Business Areas), die sich auf die NAFTA-Region bzw. auf Asien fokussieren. 2009 haben wir alle Prozesse überprüft und teilweise an die sich verändernde Marktlage angepasst, um die Wettbewerbsposition zu sichern. Innerhalb unseres globalen Produktionsnetzwerks wurden Cluster gebildet, in denen die Werke einer Region noch enger zusammenarbeiten und die Effizienz

weiter steigern. Außerdem richten wir einen zentralen Know-how-Pool ein, dessen Fachkompetenz künftig je nach Bedarf für einzelne Kundenentwicklungen zur Verfügung steht. Das globale Projektmanagement wird in Zukunft hinsichtlich Projektauswahl, -planung und -durchführung durch eine zentrale Koordination noch intensiver betreut. Schließlich verstärken wir die Vertriebs- und Vermarktungsaktivitäten durch eine Neuausrichtung der Prozessverantwortung weiter.

Im Unternehmensbereich **Wire & Cable Solutions** (WCS) wurde die Organisationsstruktur zum 1. Juli 2009 neu ausgerichtet und stärker an den zukünftigen Marktanforderungen orientiert. Damit gestalten wir den Marktauftritt transparenter und können gleichzeitig Kosten senken. In fünf statt bislang acht Geschäftsbereichen (Business Groups) konzentrieren wir uns auf die Bereiche Automobil, Industrie & Gesundheitswesen, Kommunikation & Infrastruktur, Haus- & Elektrogeräte sowie Drähte & Litzen (→ Segmentbericht WCS). Darunter sind insgesamt 18 Business Units angesiedelt, die sich auf bestimmte Abnehmergruppen fokussieren. Die Verschlankung ermöglicht einerseits, Synergien auf allen Wertschöpfungsebenen und in sämtlichen Prozessen noch besser zu nutzen. Andererseits erleichtert sie den Aufbau von Vertriebsstrukturen in neuen Regionen und damit die weitere Internationalisierung unseres Geschäfts. Die Business Area China, die gleichzeitig mit der neuen Struktur als Regionalorganisation etabliert wurde, ermöglicht uns, verstärkt Synergien zwischen unseren dort tätigen Gesellschaften zu erreichen und den lokalen Markt insgesamt besser zu erschließen.

→ Segmentbericht,
Seite 49

Wesentliche Standorte und Akquisitionen

Ende 2009 unterhielt LEONI Entwicklungszentren, Produktionsstandorte und Vertriebsbüros in 36 Ländern in Europa, Asien, Amerika und Nordafrika (→ LEONI weltweit). Der Konsolidierungskreis umfasste zum Stichtag 89 Gesellschaften (Vorjahr: 94). Durch interne Verschmelzungen hat sich die Zahl der konsolidierten Gesellschaften etwas verkleinert. Die Akquisitionstätigkeit wurde wie geplant zurückgefahren. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erwarb LEONI lediglich zwei kleinere Gesellschaften: die tschechische Tekas S+W s.r.o., die in unsere Tochtergesellschaft Neumatic cz s.r.o. eingebracht wurde, und die US-amerikanische Valentine Robotics Inc., die wir mit der LEONI Engineering Products & Services Inc. verschmolzen haben. Weitere Informationen über diese Zukäufe sowie eine vollständige Auflistung des Konsolidierungskreises sind im → Anhang enthalten.

→ LEONI weltweit,
Umschlag hinten

→ Konzernanhang,
Seite 162

Wettbewerbsposition

Die LEONI AG zählt in vielen ihrer Märkte zu den international führenden Unternehmen. Beide Unternehmensbereiche bieten unseren Kunden bei hoher Wertschöpfungstiefe ein einzigartiges Technologie- und Produktportfolio und nehmen in unseren wichtigsten Zielmärkten eine führende Position ein.

Der Unternehmensbereich **Wiring Systems** ist mit einem Anteil von etwa 23 Prozent Europas größter Anbieter von Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen für die Automobilindustrie. Weltweit halten wir mit einem Marktanteil von rund 9 Prozent die vierte Position. Der Unternehmensbereich **Wire & Cable Solutions** zählt zu den größten und technologisch führenden Kabelkonzernen in Europa. Bei einadrigen Automobilleitungen, nach internationalen Normen zertifizierten Solarkabeln und Sonderkabeln sowie bei kompletten Energiepaketen und Systemlösungen für die Robotertechnik sind wir Weltmarktführer. In den Bereichen Kabel für die Datenkommunikation und für industrielle Großprojekte sowie

bei dünnen Drähten und Litzen für die Kabelindustrie gehören wir zu den weltweit größten Herstellern. Bei kunden- und applikationsspezifisch entwickelten sowie produzierten Kabeln und Kabelsystemen sehen wir uns sowohl in der Lichtwellenleiter- als auch in der Kupferleitertechnologie europaweit an erster Stelle.

Die enge Kooperation zwischen den beiden Unternehmensbereichen und die **aufeinander aufbauende Wertschöpfungskette** verschafft LEONI ein einzigartiges Know-how und damit einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. So profitieren unsere Kunden von hoher technologischer Fachkompetenz, Innovationskraft, Qualität und Flexibilität. Durch die intensive Zusammenarbeit zwischen den beiden Segmenten entstehen ferner Synergien in Einkauf, Entwicklung, regionaler Markterschließung und verschiedenen anderen Zentralbereichen.

Strategie

Der LEONI-Konzern verfolgt eine **ertragsorientierte Wachstumsstrategie**, um seine sehr gute Marktstellung weiter zu festigen und den Unternehmenswert dauerhaft zu steigern. Wir erweitern unsere Kompetenzen gezielt, um uns zunehmend als Entwicklungspartner und Systemlieferant für die Kunden zu positionieren, neue Abnehmergruppen zu erschließen und wachstumsstarke Regionen besser zu durchdringen. Aufgrund der steigenden Bedeutung nachhaltigen Wirtschaftens hat sich LEONI außerdem zum Ziel gesetzt, der weltweit innovativste Anbieter von Kabeln und Kabelsystemen für grüne, also umweltfreundliche Technologien zu werden. Durch gewichtsreduzierte Produkte und den Einsatz umweltverträglicher Materialien wollen wir darüber hinaus einen direkten Beitrag zur Verringerung der Umweltbelastung leisten.

An diesen Zielen halten wir unabhängig von der Wirtschafts- und Finanzkrise fest. Allerdings wurden 2009 wegen des starken Nachfrageeinbruchs verschiedene strategische Akquisitionsprojekte verschoben und die Anpassung unserer Kostenstrukturen an die veränderten Rahmenbedingungen in den Mittelpunkt gerückt.

Die Struktur des LEONI-Konzerns mit zwei Unternehmensbereichen und darunter angesiedelten Geschäftsfeldern sorgt dafür, dass die langfristige Strategie unter Berücksichtigung der spezifischen Anforderungen der jeweiligen Segmente effizient umgesetzt werden kann.

Im Unternehmensbereich **Wiring Systems** wächst LEONI vorrangig organisch, aber mittelfristig auch über selektive Zukäufe. Die strategisch wichtigste Akquisition der vergangenen Jahre war der Erwerb der früheren Bordnetz-Sparte von Valeo Anfang Januar 2008. Im Geschäftsjahr 2009 wurde aufgrund der Wirtschafts- und Finanzkrise auf Übernahmen verzichtet. Zu den wichtigsten strategischen Zielen des Segments zählen:

- Weltweites profitables Wachstum durch den Gewinn zusätzlicher Projekte bei bestehenden Kunden sowie neuer Aufträge, insbesondere in wachstumsstarken Regionen wie den sogenannten BRIC-Staaten.
- Absicherung der Kostenführerschaft. Hierzu konzentrieren wir unsere Produktionskapazitäten vor allem in Nordafrika, den kostengünstigsten Regionen Osteuropas, Asien und Lateinamerika.
- Prozessoptimierung anhand von „best-in-class“-Projekten und Vernetzung sämtlicher Wertschöpfungsfunktionen und Fachbereiche.
- Ausbau der Wertschöpfungspotenziale durch neue Aktivitäten, insbesondere im Bereich mechatronische Komponenten.
- Kontinuierliche Produktinnovationen durch laufende Verbesserung und Erweiterung der Bordnetzfunktionalitäten für maximalen Kundennutzen.
- Intensivierte Entwicklungsaktivitäten im Bereich „Green Car“ und Elektromobilität.
- Verstärkte Positionierung als Full-Service-Provider vom Design bis zur Lieferung des integrierten Bordnetz-Systems.

Die Strategie des Unternehmensbereichs **Wire & Cable Solutions** ist auf Wachstum aus eigener Kraft und durch Akquisitionen ausgerichtet. In den vergangenen zehn Jahren wurde das Technologie- und Produktportfolio mit gezielten Zukäufen in zukunftssträchtigen Nischenmärkten erheblich erweitert. Nach der Unterbrechung durch die Konjunkturkrise soll der Unternehmensbereich parallel zur Erholung der Märkte seinen Expansionskurs wieder aufnehmen. Im Fokus steht dabei der Ausbau der internationalen Präsenz. Die verschlankte, transparentere Organisationsstruktur bildet eine geeignete Basis, um die auf vielen Gebieten führende Marktposition weiter zu festigen. Strategische Schwerpunkte sind:

- Klare Fokussierung der Geschäftsbereiche auf Kosten- oder Innovationsführerschaft.
- Stabilisierung und Konsolidierung der erreichten Marktstellung als einer der führenden Kabelkonzerne in Europa.
- Kontinuierliche Erweiterung der Kompetenz als Systemlieferant.
- Umsetzung von Markterschließungspotenzialen in vielversprechenden Regionen, insbesondere in Asien.
- Massiver Ausbau des Geschäfts mit umweltfreundlichen (z. B. halogenfreien) Produkten sowie für umweltorientierte Anwendungen (z. B. Solarenergie, Elektro- und Hybridfahrzeuge).
- Stärkung der Innovationskraft im Kerngeschäft.

Darüber hinaus beobachten und bewerten wir konzernweit langfristige globale Trends, um neue Geschäftsfelder und -optionen zu entwickeln. Die folgende Grafik veranschaulicht, welche Bereiche und Aktivitäten dafür in Betracht kommen:

LEONI Strategie – Globale Trends

	Treiber der Nachfrage	Exemplarische Wachstumsfelder
Globale Trends	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wachsende Bevölkerung ▪ Demografischer Wandel ▪ Urbanisierung ▪ Globalisierung ▪ Industrialisierung ▪ Automatisierung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Medizinische Versorgung ▪ Energieerzeugung/-effizienz ▪ Sicherheit ▪ Umwelt- und Klimaschutz ▪ Kommunikation ▪ Mobilität ▪ Miniaturisierung
Antworten von LEONI	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Besetzung innovativer Themen ▪ Erschließung neuer Regionen ▪ Stärkung der Systemkompetenzen ▪ Ausbau des Dienstleistungsangebots 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Automotive ▪ Industry & Healthcare ▪ Communication & Infrastructure ▪ Electrical Appliances ▪ Conductors & Copper Solutions

Über Details zur konzernweiten **Finanzierungsstrategie** informiert das Kapitel ➔ Finanzlage. Strategische Kapitalbeteiligungen gibt es nicht.

Unternehmensführung und Steuerungssystem

Die Unternehmensführung von LEONI richtet sich nach den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Alle darin enthaltenen Empfehlungen werden vollständig umgesetzt. Verantwortlich für die Leitung des Konzerns ist der Vorstand. Seine Arbeit wird durch den Aufsichtsrat überwacht. Informationen über die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sind im [➔]Vergütungsbericht enthalten.

[➔] *Vergütungsbericht,
Seite 30*

Der Vorstand legt die Konzernstrategie fest. Zu ihrer Umsetzung erarbeitet er gemeinsam mit den Verantwortlichen der Unternehmensbereiche bzw. der einzelnen Geschäftsfelder geeignete Maßnahmen. Dabei folgen wir dem Prinzip der zentralen Steuerung und der dezentralen Führung.

Die operativen Unternehmensbereiche werden über **Kennzahlen** gesteuert. Im Mittelpunkt stehen die Entwicklung von Umsatz, EBIT und Capital Employed, wobei die Zielerreichung über die Größen Return on Sales und Return on Capital Employed gemessen wird. Im Krisenjahr 2009 konzentrierten wir uns zusätzlich aufgrund der außergewöhnlich schwierigen Rahmenbedingungen auf das Ziel, konzernweit einen ausgeglichenen Free Cashflow zu erwirtschaften, um trotz der Verluste einen Liquiditätsabfluss zu vermeiden. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Plan- und Ist-Werte der wichtigsten Kennzahlen:

	Plan 2009	Ist 2009	Plan 2010
Konzernumsatz	2,1 bis 2,2 Mrd. €	2,16 Mrd. €	ca. 2,4 Mrd. €
Konzern-EBIT	*	- 116,3 Mio. €	> 50 Mio. €
Return on Sales	*	- 5,4 %	2,2 %
Return on Capital Employed	*	- 12,0 %	5,0 %
Free Cashflow (vor Dividenden, Akquisitionen und Aktienverkauf)	ausgeglichen	2,1 Mio. €	ausgeglichen

* keine Zielvorgabe aufgrund der Krisensituation

Wichtige Informationen für die Unternehmenssteuerung liefert auch die Beobachtung verschiedener **operativer Frühindikatoren**. Dazu zählen Markt-, Konjunktur- und ausgewählte Branchendaten, der Auftragseingang in unseren Geschäftsfeldern und die Entwicklung wichtiger Rohstoffpreise. Auf diese Weise können einerseits Risiken schnell erkannt und entsprechende Gegenmaßnahmen getroffen werden. Andererseits lassen sich Wachstums- und Ertragschancen gezielt nutzen. Vor allem im Unternehmensbereich Wiring Systems verfügen wir mit den Auftragsdaten unserer Kunden üblicherweise über ein sehr gutes Prognoseinstrument. Im abgelaufenen Geschäftsjahr mussten die Automobilhersteller auf den weltweiten Nachfrageeinbruch jedoch mit äußerst kurzfristigen, unangekündigten Produktionspausen und Stückzahlreduktionen reagieren, sodass die Aussagekraft der Frühindikatoren sehr eingeschränkt war. LEONI konnte dennoch die Fertigungskapazitäten relativ schnell an die veränderte Situation anpassen.

Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

Die Geschäftsentwicklung von LEONI wird von verschiedenen externen Faktoren beeinflusst. Zentrale Bedeutung haben die [➔]konjunkturellen Rahmenbedingungen auf den wichtigsten [➔]Absatzmärkten, die 2009 im Zeichen der **Wirtschafts- und Finanzkrise** standen. Der deutliche Nachfrageeinbruch in fast allen für uns wesentlichen Marktsegmenten führte bei LEONI zu einem Umsatzrückgang um 751,9 Mio. € im Vergleich zum Vorjahr.

[➔] *Konjunkturelle Rahmenbedingungen,
Seite 46*

Eine weitere wichtige Größe ist die Lohn- und Gehaltsstruktur in den Staaten, in denen wir produzieren. So haben uns die kontinuierlichen Entgeltsteigerungen in osteuropäischen Ländern dazu veranlasst, die Fertigung von Bordnetz-Systemen in den vergangenen Jahren zunehmend von Osteuropa nach Nordafrika zu transferieren. Im Unternehmens-

[➔] *Absatzmärkte,
Seite 41*

bereich Wiring Systems erhöhte sich der Anteil der Beschäftigten in Nordafrika 2009 weiter von 45 Prozent auf 48 Prozent der Gesamtbelegschaft, während der Anteil in Osteuropa auf 36 Prozent zurückging (Vorjahr: 39 Prozent). Neben den Personalkosten sind für unsere Standortentscheidungen verlässliche rechtliche und politische Rahmenbedingungen sowie stabile Währungsrelationen ausschlaggebend.

An den deutschen Standorten konnte LEONI den Personalaufwand teilweise durch das Instrument der **Kurzarbeit** an den Nachfrage- und Umsatzrückgang anpassen. Insgesamt wurden 2009 durch diese Maßnahme im Inland netto rund 10 Mio. € eingespart und der ansonsten notwendige Arbeitsplatzabbau konnte auf ein Mindestmaß begrenzt werden. Auch die Nutzung der Tariföffnungsklausel, durch die wir anstehende Tarifierhöhungen um mehrere Monate verschieben konnten, wirkte sich kostendämpfend aus. Zunehmend wurden auch an den ausländischen Standorten flexible Arbeitszeitmodelle eingeführt.

Die Preisentwicklung von Rohstoffen, insbesondere von **Kupfer**, spielt eine wichtige Rolle für LEONI. Die starken Schwankungen des Kupferpreises geben wir über Vertragsvereinbarungen weitgehend an unsere Kunden weiter, allerdings in der Regel mit einer zeitlichen Verzögerung. Der aus dem Rückgang des Kupferpreises resultierende Effekt auf den Konzernumsatz betrug im Berichtsjahr 163 Mio. €. Der Einfluss von Energiepreisen und Währungskursschwankungen war 2009 von untergeordneter Bedeutung. Zu den rechtlichen Einflussfaktoren, die LEONI indirekt betreffen, zählen beispielsweise die neuen **CO₂-Emissionsgrenzen** für Pkw in Europa. Um sie einzuhalten, müssen die Automobilhersteller das Gewicht ihrer Fahrzeuge reduzieren. LEONI ist daher gefordert, Automobilleitungen, Kabelsätze und Bordnetz-Systeme immer leichter zu gestalten, und wird die entsprechenden Entwicklungsaktivitäten weiter intensivieren. Gleichzeitig arbeiten die meisten Pkw-Hersteller an alternativen Antriebstechnologien. Auch in diesem Bereich verfügt LEONI bereits über geeignete Verkabelungs-Lösungen und wird sein Engagement beispielsweise im Bereich der Elektromobilität ausbauen.

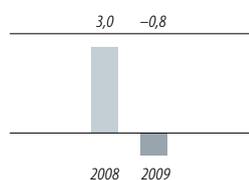
Konjunkturelle Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaft

2009 stand die Weltwirtschaft im Zeichen der schwersten Krise seit dem zweiten Weltkrieg. Der Crash der Finanzmärkte im Herbst 2008 führte zu einem weitreichenden Einbruch der Realwirtschaft, der sich im ersten Halbjahr 2009 fortsetzte. Erst ab dem dritten Quartal verbesserte sich die Situation leicht. Dazu trugen wesentlich die Stützungsmaßnahmen für Banken und die zahlreichen staatlichen Konjunkturförderprogramme bei. Die **Interventionen** in vielen Ländern der Welt stabilisierten die Finanzwirtschaft und stärkten die Nachfrage im öffentlichen Bereich sowie den privaten Konsum. Durch die Abwrackprämie konnte der deutliche Rückgang der Automobilnachfrage, insbesondere im Kleinwagensegment, etwas abgefedert werden. Auch die Industrieproduktion erholte sich allmählich. Gleichzeitig führten die Maßnahmen dazu, dass die Verschuldung der öffentlichen Haushalte erheblich zunahm.

Insgesamt schrumpfte die **Weltwirtschaft** 2009 nach Angaben des IWF (Internationaler Währungsfonds) um 0,8 Prozent. Besonders kräftig zu spüren war die Rezession in den **Industrielländern**, deren Bruttoinlandsprodukt (BIP) laut IWF um 3,2 Prozent einbrach. Unter den für LEONI wichtigen Absatzregionen war die Eurozone mit einem Rückgang um 3,9 Prozent stark betroffen, während die USA mit einem Minus um 2,5 Prozent noch vergleichsweise glimpflich davonkam. In Deutschland reduzierte sich das BIP um 4,8 Prozent, was vor allem auf geringere Exporte und Ausrüstungsinvestitionen zurückzuführen war. Unter den **BRIC-Staaten** stach Russland heraus, dessen Wirtschaft 2009 erheblich unter der Finanzmarktkrise und den gesunkenen Rohstoffpreisen litt und um 9 Prozent nachgab. Brasilien

Entwicklung der Weltwirtschaft [%]



Quelle: Internationaler Währungsfonds

entwickelte sich mit einem BIP-Rückgang um 0,4 Prozent relativ stabil. Indien und China erholten sich gestützt auf umfangreiche staatliche Interventionen rasch von der globalen Krise und gaben der Weltwirtschaft mit Wachstumsraten von 5,6 Prozent respektive 8,7 Prozent Rückhalt.

Branchenkonjunktur

In fast allen für LEONI wichtigen Abnehmerbranchen hinterließ die Wirtschafts- und Finanzkrise 2009 deutliche Spuren. Die weltweite Automobilindustrie musste vor allem im ersten Halbjahr 2009 kräftige Einbußen hinnehmen, erholte sich im zweiten Halbjahr insbesondere dank staatlicher Kaufanreizprogramme in vielen Regionen jedoch merklich. Davon profitierten zunächst hauptsächlich die Fahrzeugverkäufe, während die Produktion wegen hoher Lagerbestände erst zeitverzögert wieder ansprang. Der **weltweite Pkw-Absatz** ging im Berichtsjahr nach Angaben des VDA (Verband der Automobilindustrie) nur leicht um 3 Prozent zurück. Gegen den Trend stemmte sich unter anderem Deutschland, wo die Neuzulassungen dank der Abwrackprämie um 23 Prozent zulegten. In China betrug das Plus, das zu großen Teilen auf eine Steuervergünstigung für Kleinwagenkäufe zurückzuführen war, sogar 47 Prozent. In den USA verringerten sich die Neuwagenverkäufe 2009 dagegen um 21 Prozent. Hohe zweistellige Minusraten gab es auch in vielen osteuropäischen Märkten.

Die globale **Pkw-Produktion**, die für LEONI als Zulieferer wesentlich ist, nahm nach vorläufigen Berechnungen des PwC Automotive Institutes im Berichtsjahr um fast 14 Prozent ab. Einbußen gab es überall, allerdings mit regional großen Unterschieden: Mit –47 beziehungsweise –32 Prozent brach die Fertigung am stärksten in Osteuropa und den USA ein. In der Europäischen Union lag der Rückgang bei 15 Prozent. Südamerika und die Asien-Pazifik-Region waren von der Krise mit einem Produktionsminus von 3,5 respektive 2,1 Prozent am wenigsten betroffen.

In der **Nutzfahrzeugindustrie** blieb die Situation das ganze Jahr hindurch besonders kritisch. Der weltweite Nachfrageeinbruch führte bei den deutschen Herstellern zu einer Verringerung der Exporte um 57 Prozent, und auch im Inland reduzierten sich die Neuzulassungen um 28 Prozent. Insgesamt drosselten die deutschen Nutzfahrzeughersteller ihre Produktion 2009 um rund die Hälfte. Es wurden zwei Drittel weniger schwere und 44 Prozent weniger leichte Lkw gefertigt.

Der **Maschinen- und Anlagenbau** konnte Anfang 2009 zwar noch von bestehenden Aufträgen zehren, geriet dann aber ebenfalls in den Sog der Krise. Nach Angaben des Fachverbands VDMA (Verband deutscher Maschinen- und Anlagenbau) nahm die Branchenproduktion im Gesamtjahr um rund 25 Prozent ab. Die deutsche **Elektroindustrie** musste für 2009 einen Produktionseinbruch um 21 Prozent vermelden, wobei sich die Talfahrt laut ZVEI (Zentralverband der Elektro- und Elektronikindustrie) Ende des Berichtsjahrs verlangsamte. Der Umsatz dieser Branche verringerte sich insgesamt um 24 Prozent. Starke Rückgänge verzeichneten sowohl die elektrische Automatisierungs- und Antriebstechnik als auch die Fabrik- und Prozessautomation. Die Hersteller von **Hausgeräten** konnten ihren Absatz im Inland zwar steigern, damit aber nicht die rückläufigen Exporte kompensieren: Durch die Wirtschaftskrise schrumpften wichtige Hausgeräte-Märkte in Europa und Nordamerika zum Teil zweistellig, lediglich in Lateinamerika und Asien waren die Absatzzahlen stagnierend oder leicht positiv.

Relativ stabil entwickelten sich die Märkte für die **Informations-, Telekommunikations- und Kommunikationstechnologie (ITK)**. Nach Angaben des Hightech-Verbands BITKOM (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien) nahm der Umsatz der ITK-Branche 2009 europaweit nur um 2,2 Prozent ab. Dabei litt vor allem das Geschäft mit digitalen Consumer Electronics, wogegen die Nachfrage in der Telekommunikation und der IT kaum nachgab. In den BRIC-Staaten erzielte die Branche in allen Bereichen erfreuliche Wachstumsraten. Auch die deutschen **Medizintechnikhersteller** konnten den schwierigen Rahmenbedingungen 2009 weitgehend trotzen. Der Branchenverband Spectaris berichtete dank eines stabilen Inlandsgeschäfts nur über ein leichtes Umsatzminus seiner Mitgliedsunternehmen.

Entwicklung Bruttoinlandsprodukt 2009 in ausgewählten Regionen [%]



Quelle: Internationaler Währungsfonds (Schätzung)

Entwicklung Pkw-Absatz und Pkw-Produktion 2009 weltweit [%]



Quelle: VDA und PwC Automotive Institute (Schätzung)

Von der Rezession unbeeindruckt zeigten sich die Hersteller von **Solar- und Windenergieanlagen**: Die Nachfrage nach Solarstromanlagen in Deutschland und in wichtigen Exportmärkten wie Italien, Frankreich, USA und China stieg 2009 nach Schätzungen des Bundesverbands Solarwirtschaft (BSW-Solar) im zweistelligen Prozentbereich. Der Bundesverband Windenergie (BWE) geht davon aus, dass die Zahl der in Deutschland installierten Windenergieanlagen im Berichtsjahr um 15 Prozent und auf den internationalen Märkten sogar um gut 20 Prozent zulegte.

LEONI-Geschäftsentwicklung im Überblick

Kennzahlen Konzern	2009	2008	Veränderung
Konzernaußenumsatz	2.160,1 Mio. €	2.912,0 Mio. €	-25,8 %
EBIT	-116,3 Mio. €	55,7 Mio. €	—
Bereinigtes EBIT¹	-35,6 Mio. €	79,3 Mio. €	-144,9 %
EBIT/Außenumsatz (Return on Sales)	-5,4 %	1,9 %	—
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	-138,1 Mio. €	5,2 Mio. €	—
Free Cashflow²	2,1 Mio. €	-13,9 Mio. €	115,1 %
Return on Capital Employed	-12,0 %	5,4 %	—
Investitionen	81,8 Mio. €	158,4 Mio. €	-48,4 %
Akquisitionen und Finanzinvestitionen	1,4 Mio. €	178,1 Mio. €	-99,2 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	49.822	50.821	-2,0 %

¹ Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Restrukturierungsaufwendungen und Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte

² Free Cashflow vor Dividenden, Akquisitionen und Aktienkauf bzw. -verkauf

LEONI war im Geschäftsjahr 2009 massiv von der Wirtschafts- und Finanzkrise getroffen. Unser **Konzernaußenumsatz** verringerte sich insgesamt um rund 26 Prozent auf 2.160,1 Mio. €. Auf den Nachfrageeinbruch in nahezu allen Geschäftsbereichen reagierten wir schnell und konsequent mit weltweiten Kapazitätsreduzierungen und einem umfassenden Kostensenkungsprogramm. Zur Anpassung an die veränderte Situation waren neben Sparmaßnahmen bei allen Sachkosten, Investitionskürzungen, dem Einsatz von Kurzarbeit und der weiteren Flexibilisierung der Arbeitszeitmodelle Entlassungen unvermeidbar. Details über die Kostensenkungsprojekte und die **Reaktion der Unternehmensbereiche auf die Wirtschaftskrise** finden Sie im **Segmentbericht**.

Durch die vielfältigen Aktivitäten wurden 2009 konzernweit Einsparungen in der Größenordnung von mehr als 200 Mio. € erreicht. Damit konnten wir bereits in der zweiten Jahreshälfte wieder ein positives bereinigtes Ergebnis* erzielen. Das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern** war im Gesamtjahr 2009 wie erwartet deutlich negativ und belief sich auf -116,3 Mio. € (Vorjahr: 55,7 Mio. €). Hierin waren hohe Restrukturierungsaufwendungen von 56,0 Mio. € verkräftet. Sie betreffen auch Maßnahmen, die sich erst 2010 positiv auf die Ertragslage auswirken und die Kostenstrukturen daher weiter verbessern werden. Das **Konzernergebnis nach Steuern** betrug im Berichtsjahr -138,1 Mio. € (Vorjahr: 5,2 Mio. €). Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen konnte LEONI einen Liquiditätsabfluss vermeiden und erzielte vor Dividende, Akquisitionen und Aktienverkauf einen **Free Cashflow** von 2,1 Mio. € (Vorjahr: -13,9 Mio. €). Die Nettofinanzverschuldung wurde um 37,8 Mio. € auf 495,4 Mio. € verringert. Ein Vergleich der tatsächlichen Ergebnisse mit den Zielen für das Geschäftsjahr 2009 ist im Kapitel **Unternehmensführung und Steuerungssystem** enthalten.

Durch das umfangreiche Kostensenkungsprogramm konnten wir die operative Gewinnschwelle auf ein Umsatzvolumen von 2,1 Mrd. € senken. Ausgehend von diesem niedrigeren Break-even-Punkt erwartet LEONI bei einem Anziehen der Nachfrage ein deutlich verbessertes Ergebnis.

* Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Restrukturierungsaufwendungen und Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte.

➔ Segmentbericht,
Seite 49

**➔ Unternehmensführung
und Steuerungssystem,**
Seite 45

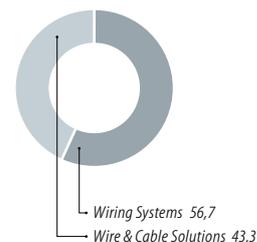


Bericht aus den Unternehmensbereichen/Segmentbericht

Unternehmensbereich Wiring Systems

Das **Angebotsspektrum** des Unternehmensbereichs Wiring Systems reicht von einfachen Kabelsätzen über solche für leitungsgebundene Sensoren bis hin zu vollständigen, einbaufertigen Bordnetz-Systemen für Pkw und Nutzfahrzeuge. Ein Bordnetz-System umfasst die komplette elektrische Verbindungstechnik eines Fahrzeugs sowie alle zugehörigen Komponenten wie Befestigungs- und Abdichtungselemente, Kabelkanäle, Sicherungsboxen- und Relaisboxen, Leistungsverteiler und Teile der Steuerungselektronik. Seit 2009 produziert LEONI mechatronische Komponenten (z.B. Sicherungsboxen) auch selbst und erweitert damit die Wertschöpfungstiefe. Zum Produktspektrum zählen ferner Hochvolt-Leitungssätze für Fahrzeuge mit alternativen Antriebstechniken wie Elektro- und Hybridautos. Hinzu kommt eine Vielzahl von Nebenleitungssätzen für einzelne Fahrzeugteile und Module, beispielsweise Motor, Instrumententafel, Türen und Sitze.

Umsatz nach Segmenten [%]



Der Wertschöpfungsprozess im Unternehmensbereich Wiring Systems:



Der **Kundenkreis** für Bordnetz-Systeme und Kabelsätze besteht erstens aus der internationalen Automobilindustrie. Hier beliefert LEONI fast alle Hersteller und Modelltypen weltweit vom Low-Cost-Einsteigermodell über die gesamte Breite der Kompakt- und Mittelklasse bis hin zu Fahrzeugen im Segment der Premium- und Luxusklasse. Zweitens sind die Produzenten von Nutzfahrzeugen wie Lkw, Land- und Baumaschinen sowie die führenden selbstständigen Motorenhersteller von stetig wachsender Bedeutung. Das dritte wichtige Kundensegment stellen die weltweit agierenden Automobilzulieferer dar, die ihre Systeme mit unseren Kabelsätzen komplettiert an die Fahrzeughersteller liefern. In deren Auftrag entwickeln und produzieren wir beispielsweise Kabelsätze für Heiz-, Lüftungs- und Klimaanlage sowie für Fahrerassistenzsysteme wie Abstandsradar, ABS und ESP.

Alle diese unterschiedlichen Systeme entstehen parallel mit der Entwicklung eines neuen Fahrzeugs in jahrelanger, intensiver Zusammenarbeit zwischen LEONI und seinen Kunden. Dafür müssen wir teilweise erhebliche Vorleistungen erbringen, die dann über die Produktionslaufzeit des entsprechenden Fahrzeugs amortisiert werden. Die sehr breite internationale Aufstellung und die große Vielzahl von belieferten Fahrzeugherstellern und Marken verringern nicht nur Risiken aus regionalen Marktzyklen, sondern erlauben es auch, weltweit Wachstumschancen zu realisieren. Unser globales Produktionsnetzwerk mit flexiblen Montage- und Logistikprozessen sowie einem hohen Fertigungsanteil an lohnkostengünstigen Standorten in Nordafrika, Osteuropa, China und Lateinamerika stellt einen wichtigen **Wettbewerbsvorteil** dar. Darüber hinaus profitiert LEONI davon, als Systemanbieter das gesamte Leistungsspektrum von der Konzeption bis zur Serienfertigung von Bordnetzen abzudecken.



Geschäftsverlauf

Kennzahlen Wiring Systems	2009	2008	Veränderung
Konzernaußenumsatz	1.224,6 Mio. €	1.510,5 Mio. €	- 18,9 %
EBIT	- 78,5 Mio. €	23,4 Mio. €	—
Bereinigtes EBIT *	- 26,8 Mio. €	42,7 Mio. €	- 162,7 %
EBIT/Umsatz	- 6,4 %	1,5 %	—
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	41,6 Mio. €	93,6 Mio. €	- 55,6 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	42.562	42.633	- 0,2 %

* Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Restrukturierungsaufwendungen und Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte

Der Unternehmensbereich Wiring Systems war Anfang 2009 sehr stark von der Wirtschafts- und Finanzkrise beeinträchtigt. Im weiteren Jahresverlauf erholte sich das Geschäft jedoch kontinuierlich, sodass der Umsatz im vierten Quartal wieder deutlich über dem Wert der vergleichbaren Vorjahresperiode lag. Die Belebung resultierte vor allem aus dem Anlauf neuer Projekte mit Kunden aus der internationalen Automobilindustrie. In geringem Umfang profitierte LEONI auch von der deutschen Abwrackprämie und vergleichbaren Fördermaßnahmen in anderen Ländern, die vor allem die Nachfrage nach Pkw der Klein- und Kompakwagenklasse stimulierten. Aus diesem Marktsegment beliefern wir unter anderem die Modelle Dacia Logan, Peugeot 207 und Seat Ibiza.

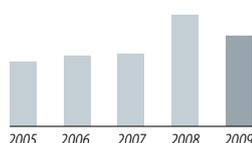
Im Gesamtjahr 2009 erzielte LEONI im Unternehmensbereich Wiring Systems einen **Außenumsatz** von 1.224,6 Mio. €. Gegenüber dem Vorjahreswert von 1.510,5 Mio. € entsprach das einer Verringerung um rund 19 Prozent. Mit Ausnahme von China verzeichneten wir in allen Regionen einen Rückgang.

Zu den größten Umsatzträgern zählten in der Berichtsperiode Kabelsätze und Bordnetz-Systeme für Fahrzeuge der Automobilkonzerne PSA, Mercedes Benz und BMW. Durch verschiedene **Neuanläufe** erreichte der Umsatz mit den Premiumherstellern Mercedes Benz und BMW trotz der Krise etwa das Vorjahresniveau: Unter anderem begannen wir mit der Serienfertigung von Bordnetz-Systemen und Kabelsätzen für die neue Mercedes C- und E-Klasse, die Transporter Vito, Viano und Sprinter, die in China gefertigt werden, sowie den Z4, die 3er-, 5er GT- und 7er-Reihe von BMW. Außerdem startete die Produktion von Motorkabelsätzen für den Fiat Panda und die Belieferung der Nachfolgemodelle Opel Astra und Zafira sowie des GM-Kleinwagens Gentra, der von unserem Joint Venture Daekyung in Korea versorgt wird. Zuwächse erzielte LEONI am Standort **China**, und zwar sowohl mit lokalen chinesischen Automobilproduzenten als auch internationalen Herstellern, die ihre Aktivitäten dort kontinuierlich ausbauen. Außerdem verbuchten wir erste nennenswerte Umsätze mit mechatronischen Komponenten. Das Geschäft mit der internationalen **Nutzfahrzeugindustrie** war dagegen aufgrund der weltweit sehr schwachen Marktentwicklung während des gesamten Berichtsjahres deutlich rückläufig.

**Außenumsatz
Wiring Systems**

[Mio.€]

879,4 954,2 986,0 1.510,5 1.224,6



Maßnahmenpaket als Antwort auf die Krise

Als Reaktion auf den weltweiten Nachfragerückgang, die bestehenden Überkapazitäten in der Branche und den zunehmenden Preiswettbewerb erarbeitete der Unternehmensbereich Wiring Systems ein umfassendes **Reorganisations- und Kostensenkungsprogramm**, das bereits Ende 2008 gestartet und im Laufe des Jahres 2009 intensiviert wurde. Die Aktivitäten beinhalteten die Anpassung und Verlagerung von Produktionskapazitäten, den Abbau von Zeitarbeit und externen Dienstleistungen sowie ein Effizienzprogramm zur Leistungssteigerung in den Werken. Der Personalabbau vom Beginn der Krise im September 2008 führte in der Spitze zum Verlust von rund 8.000 Arbeitsplätzen per



Ende April 2009, überwiegend in den Werken in Nordafrika, Asien und Osteuropa. Da sich die Nachfrage im Jahresverlauf dank neuer Projekte und einer Erholung der Nachfrage sukzessive verbesserte, wurden bis zum Jahresende wieder insgesamt ca. 5.000 Neueinstellungen, auch in Form befristeter Verträge, vorgenommen. Dabei lag der Schwerpunkt auf der Region Nordafrika, sodass sich die Verschiebung zugunsten lohnkostengünstiger Standorte fortsetzte. Insgesamt reduzierte sich die Belegschaft im Stichtagsvergleich nur um 71 Personen auf 42.562 Mitarbeiter.

Einsparungen erzielten wir auch in der Lieferkette, indem die Transportkosten, Inventurbestände und Durchlaufzeiten verringert wurden. Ferner nahm LEONI die Krise zum Anlass, um die Konditionen mit verschiedenen Kunden aus der Automobilindustrie auf eine nachhaltigere Basis zu stellen. Zusätzlich wurden grundsätzliche **Veränderungen in der Organisationsstruktur** eingeleitet, die im Kapitel [➤] **Geschäft und Rahmenbedingungen** beschrieben sind.

[➤] **Geschäft und Rahmenbedingungen**,
Seite 41

Ertragslage

Mit dem bislang größten Kostensenkungsprogramm wurden die Produktions-, Personal- und Sachkosten im Jahr 2009 um 18 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum 2008 verringert. Damit konnte der Unternehmensbereich Wiring Systems die Verluste aus dem Umsatzrückgang begrenzen und im zweiten Halbjahr 2009 wieder ein positives bereinigtes Ergebnis* erzielen. Gleichzeitig führten die Maßnahmen im Geschäftsjahr aber zu hohen **Restrukturierungsaufwendungen** von insgesamt 38,1 Mio. € (Vorjahr: 5,2 Mio. €). Darüber hinaus waren Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen sowie Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte von 13,6 Mio. € (Vorjahr: 14,1 Mio. €) zu verkraften. Insgesamt belief sich das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern** des Unternehmensbereichs Wiring Systems 2009 auf –78,5 Mio. € (Vorjahr: 23,4 Mio. €). Bereinigt* lag das Bereichsergebnis bei –26,8 Mio. € (Vorjahr: 42,7 Mio. €).

Optimierung des Produktionsnetzwerks

Um die Kostenführerschaft in der Bordnetz-Branche dauerhaft abzusichern, verbessert LEONI kontinuierlich sein weltweites Produktionsnetzwerk. 2009 wurde im Rahmen des umfangreichen Restrukturierungsprogramms die Schließung dreier Werke in Rumänien, Polen und Portugal vereinbart. Zur **Vorbereitung neuer Projekte** wurden im Berichtsjahr die Kapazitäten an verschiedenen nordafrikanischen Standorten in Tunesien und Marokko ausgebaut. Auch den neuen mexikanischen Standort in Durango erweiterten wir 2009. Zudem hat LEONI in Serbien eine neue Betriebsstätte aufgebaut, die als Schwesterwerk für unseren slowakischen Standort dient. Dank der Leistungsfähigkeit des LEONI-Teams und einer guten Unterstützung durch die lokalen Behörden konnte die serbische Produktionsstätte in der Rekordzeit von nur vier Monaten fertig gestellt und im Oktober 2009 erfolgreich in Betrieb genommen werden.

Zur weiteren Senkung der Strukturkosten und Steigerung der Effizienz unseres globalen Produktionsnetzwerks fördern wir die enge Zusammenarbeit von Standorten innerhalb einer Region. Durch die Bildung von Clustern, beispielsweise in Nordafrika sowie in Mittel- und Südamerika, können wir die Organisationsstrukturen in wichtigen Regionen vereinfachen und weitere Synergien heben. Zudem optimieren wir die Verteilung von Projekten und Ressourcen innerhalb der Produktionsregionen. Mittelfristig planen wir auch die gesellschaftsrechtliche Zusammenlegung der jeweiligen Einheiten.

*Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Restrukturierungsaufwendungen und Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte

Neue Aktivitäten in Russland

Nach dem erfolgreichen Markteinstieg hat LEONI 2009 das Geschäft in Russland weiter vorangetrieben, auch wenn die Region durch die Wirtschafts- und Finanzkrise besonders stark belastet war. Mittelfristig besteht in Russland unverändert hohes Potenzial: Auch die internationalen Automobilhersteller weiteten ihre dortigen Aktivitäten trotz der aktuell schwierigen Konjunktursituation im Berichtsjahr aus.

LEONI nahm im abgelaufenen Geschäftsjahr die Produktion am neuen **Standort Naberezhnye Chelny** in unmittelbarer Nähe des großen russischen Lkw-Herstellers KAMAZ auf. Dort startete im dritten Quartal die Serienfertigung von verschiedenen Kabelsystemen für den Nutzfahrzeugproduzenten. Außerdem stärkt ein neuer Auftrag die künftige Auslastung dieses Standorts: Ab Herbst 2010 werden in Naberezhnye Chelny Motorkabelsätze für das Joint Venture zwischen KAMAZ und dem Motorenhersteller Cummins produziert.

Ein strategisch besonders wichtiger Auftrag ging im Berichtsjahr für den zweiten russischen **LEONI-Standort in Gorodets** ein. Der Automobilhersteller Nissan orderte die kompletten Bordnetz-Systeme für den Geländewagen X-Trail, der ab 2011 in Russland gefertigt wird. Damit erhielten wir den ersten Auftrag eines japanischen Fahrzeugproduzenten und untermauern unsere Stellung als zuverlässiger Partner der internationalen Automobilindustrie.

Mechatronische Komponenten: Start der Serienfertigung

Im Berichtsjahr nahm LEONI wie geplant die Serienfertigung elektrischer und elektronischer Komponenten auf. Hierfür wurde am rumänischen Standort Arad eine hochmoderne Produktion mit drei Fertigungslinien eingerichtet. Die Komponenten sind Teil der Bordnetz-Systeme und eine **wertvolle Ergänzung unseres Angebotsspektrums**. Das Produktprogramm umfasst unter anderem Hochstromabsicherungen, Sicherungs- und Relaisboxen, aber auch Kabelkanäle und Gerätekästen. Verschiedene Komponenten wurden bereits früher von LEONI entwickelt, bislang aber extern produziert. Der Start der Serienfertigung mechatronischer Komponenten stellt einen strategischen Meilenstein dar. Durch die Eigenfertigung bisher zugekaufter Komponenten kann LEONI seine Wertschöpfung perspektivisch signifikant erhöhen und damit seine Kompetenz als Systemanbieter stärken.

Zu den ersten Kunden der Business Unit Components zählen die Automobilhersteller BMW und GM. Im dritten Quartal 2009 begannen wir mit der Serienfertigung von Leistungsverteilerboxen für die neue Global Compact Car-Generation von GM in Asien und Europa – unter anderem für die Nachfolge-Modelle des Opel Astra und Zafira. Die Bordnetz-Systeme, die wir beispielsweise für den Opel Astra liefern, enthalten erstmals eine von LEONI selbst produzierte zentrale Leistungsverteiler-Komponente sowie zwei Sicherungs- und Relaisboxen, die das Bordnetz gegen Kurzschlüsse und Überströme schützen. Für BMW stattet LEONI den neuen Roadster Z4 mit Kabelbäumen inklusive eines Stromverteilers aus.

Neue Aufträge sichern künftige Auslastung und langfristiges Wachstum

Auch im konjunkturell äußerst schwachen Geschäftsjahr 2009 erhielt LEONI eine Reihe wichtiger Neu- und Folgeaufträge. Das Gesamtvolumen des Orderbuchs beträgt über die Laufzeit der enthaltenen Projekte rund 9,0 Mrd. €. Davon entfallen etwa 54 Prozent auf Bestands- und Folgeaufträge sowie 46 Prozent auf Neuprojekte.

Aus der **Automobilindustrie** beauftragte uns im Berichtsjahr unter anderem der PSA-Konzern mit der Ausstattung einer neuen Peugeot-Kleinwagenserie, für die ab 2012 komplette Bordnetz-Systeme geliefert werden. Außerdem wird LEONI ein weiteres low-cost Fahrzeug von einem französischen Automobilproduzenten mit Kabelsätzen beliefern. Von Bedeutung ist ferner der bereits erwähnte Erstauftrag des japanischen Autobauers Nissan, der eine gute Grundlage für weitere Kooperationen mit diesem Hersteller in anderen Ländern bildet.



Verschiedene Neuaufträge gingen 2009 auch aus dem **Nutzfahrzeugsegment** ein. Neben der Bestellung des Joint Venture KAMAZ/Cummins in Russland konnte LEONI ein Folgeprojekt von Cummins direkt gewinnen: Für die Dauer von fünf Jahren werden mehrere Produktserien des weltgrößten unabhängigen Dieselmotoren-Herstellers mit LEONI-Kabelsätzen ausgestattet. Außerdem wird LEONI die komplexen Bordnetz-Systeme für die nächste Landmaschinen-Generation des deutschen Herstellers Claas liefern und eine neue Traktorenlinie von Fendt/ACGO mit Kabelsystemen ausstatten.

Aus der internationalen **Zulieferindustrie** erhielt LEONI verschiedene Aufträge über Kabelsätze für Sitze und andere Komponenten. Sie sind unter anderem für ein neues Premiumfahrzeug eines deutschen Herstellers sowie für zwei Volumenmodelle eines französischen Automobilkonzerns bestimmt, die in Europa und in Lateinamerika produziert werden. Der erfolgreiche Start des Geschäfts mit **Bordnetzkomponenten** wird ebenfalls durch neue Projekte untermauert. Unter anderem bestellte der Nutzfahrzeughersteller DAF für eine seiner neuen europäischen Lkw-Serien sowohl Kabelsätze als auch selbst gefertigte Leistungsverteilerboxen von LEONI. Ein weiterer Auftrag für mechatronische Komponenten ging vom Automobilhersteller Mercedes-Benz ein.

Alternative Antriebskonzepte

Im aktuell noch kleinen, aber sehr zukunftssträchtigen Bereich der alternativen Antriebssysteme hat LEONI das Engagement 2009 verstärkt und ist für den Zukunftsmarkt der **Elektromobilität** sehr gut gerüstet. Bereits seit Jahren beliefert LEONI die amerikanische Fahrzeugindustrie mit speziellen Kabelsätzen für Hybrid-Fahrzeuge. Aufbauend auf der langjährigen Kompetenz und Erfahrung im Bereich Hybrid-Technologie entwickeln wir geeignete Lösungen für weitere alternative Antriebstechnologien. Unter anderem beschäftigt sich ein spezialisiertes Projektteam intensiv mit den vielfältigen und komplexen Aufgaben eines kompletten Hochvolt-Leitungssystems.

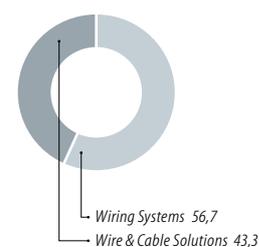
Im Berichtsjahr beteiligte sich LEONI weltweit an verschiedenen Projekten zu alternativen Antriebssystemen: In einer Konzeptstudie wurden Hoch- und Niedervolt-Leitungssätze für einen Kompaktwagen eines deutschen Premiumherstellers mit Brennstoffzellen-Antrieb entwickelt. Für einen Elektrokleinwagen des indischen Herstellers Tata konzipierte LEONI das komplette Hochspannungs-System. Im Rahmen eines Entwicklungsverbands ist LEONI ferner an einem Projekt zur Erarbeitung eines extrem sparsamen Elektrofahrzeugs für den Stadtverkehr beteiligt. Ein erster Prototyp soll 2010 erprobt werden.

Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions

Das Leistungsspektrum des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions umfasst Drähte, Litzen und optische Fasern, standardisierte Leitungen, Spezialkabel und komplett konfektionierte Systeme sowie entsprechende Dienstleistungen für unterschiedliche industrielle Bereiche. Dabei fokussiert sich LEONI in zunehmendem Maße auf technologisch anspruchsvolle Produkte sowie kundenspezifische Lösungen für Nischenmärkte. LEONI bietet seinen Abnehmern Produkte und Leistungen aus folgenden Wertschöpfungsstufen:



Umsatz nach Segmenten [%]



Die folgende Übersicht zeigt das Produktprogramm für die wesentlichen bearbeiteten Märkte und Anwendungsfelder:

Markt	Business Group
Automobil	Automotive Cables <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bordnetze ▪ Kommunikation/Telematik ▪ Antriebs- und Motorensysteme ▪ Abgassysteme ▪ Hybrid- und Brennstoff-Fahrzeuge ▪ Sicherheits- und Assistenz Systeme
Industrie & Gesundheitswesen	Industry & Healthcare <ul style="list-style-type: none"> ▪ Maschinen- und Gerätebau ▪ Automatisierungs- und Antriebstechnik ▪ Mess-, Regel- und Steuerungstechnik ▪ Robotik ▪ Spezialfahrzeuge ▪ Luft- und Raumfahrttechnik ▪ Telekommunikation ▪ Gerätemedizin ▪ Patientenmonitoring ▪ Lasermedizin ▪ Wissenschaft (z.B. Astrophysik) ▪ Sterilisation
Kommunikation & Infrastruktur	Communication & Infrastructure <ul style="list-style-type: none"> ▪ Hoch- und Tiefbau sowie Verkehrsinfrastruktur - Sicherheits-, Installationskabel und Verlegesysteme ▪ Großanlagen und Raffinerien - Projektspezifische Instrumentations- und Energiekabel ▪ Energieerzeugung und -verteilung - Solar, Wind- und Wasserkraft, Kernenergie ▪ Schienen- und Schiffsverkehrstechnik ▪ LAN-Verkabelung Office - Kupfer- und Lichtwellenleiterkabel - Systeme und Zubehör ▪ Telecommunication Networks (FTTX)
Haus- & Elektrogeräte	Electrical Appliance Assemblies <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kleingeräte ▪ Bügeleisen ▪ Staubsauger ▪ Unterhaltungselektronik ▪ Waschmaschinen ▪ Kühlschränke ▪ Werkzeuge ▪ Beleuchtungsindustrie
Drähte & Litzen	Conductors & Copper Solutions <ul style="list-style-type: none"> ▪ Spezialkabelindustrie ▪ Hersteller von Heizsystemen ▪ Solar- und Windkraftindustrie ▪ Kohlebürsten und Schalterindustrie ▪ Schweißtechnik, Energietechnik ▪ Maschinenbau

Mit diesem breiten Produktprogramm tritt LEONI verstärkt als Systemlieferant auf und rundet das Angebot durch zugehörige Dienstleistungen ab. Ein besonders erfolgreiches Beispiel aus unserem Portfolio ist die **Strahlenvernetzung**. Durch dieses Verfahren werden unterschiedliche industrielle und medizinische Produkte durch verschiedene Technologien (Beta-, Gamma- und zukünftig auch X-Ray-Bestrahlung) für ihren jeweiligen Einsatzzweck veredelt. Die wachsende System- und Servicekompetenz stärkt unsere Wettbewerbsposition und die partnerschaftliche, in vielen Fällen langjährige Zusammenarbeit mit unseren Kunden.



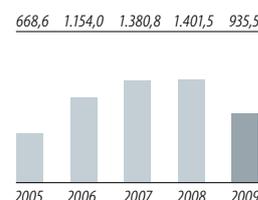
Geschäftsverlauf

Kennzahlen Wire & Cable Solutions	2009	2008	Veränderung
Konzernaußumsatz	935,5 Mio. €	1.401,5 Mio. €	- 33,3 %
EBIT	- 34,2 Mio. €	29,6 Mio. €	—
Bereinigtes EBIT*	- 5,1 Mio. €	33,9 Mio. €	- 115,0 %
EBIT/Außumsatz	- 3,7 %	2,1 %	—
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	37,1 Mio. €	53,1 Mio. €	- 30,1 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	7.096	8.008	- 11,4 %

* Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Restrukturierungsaufwendungen und Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions waren die einzelnen Geschäftsfelder zeitversetzt von der Wirtschafts- und Finanzkrise beeinträchtigt. Während die Bereiche Automotive, Elektrogeräte und Draht ihren Tiefpunkt bereits im ersten Quartal erreichten und sich im Anschluss daran sukzessive erholten, ging die Nachfrage aus dem Maschinenbau, der Investitionsgüterindustrie sowie dem Projektgeschäft in der Öl- und Gasgewinnung bzw. -verarbeitung erst später zurück. In einigen Marktnischen, wie in der Solarenergie- und der Schienenverkehrstechnik, blieb die Nachfrage das ganze Jahr über auf hohem Niveau weitgehend stabil. Im Gesamtjahr 2009 belief sich der **Außumsatz** des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions auf 935,5 Mio. €, das sind rund 33 Prozent weniger als im Geschäftsjahr 2008. Bereinigt um den Einfluss des Kupferpreises hätte das Geschäftsvolumen 1.075,6 Mio. € betragen.

Außumsatz Wire & Cable Solutions [Mio.€]



Die Entwicklung der Geschäftsbereiche im Einzelnen:

Automotive Cables

Die Umsätze mit Automobilleitungen durchschritten die Talsohle im Berichtsjahr sehr früh: Parallel zur Entwicklung der weltweiten Fahrzeugproduktion ging die Nachfrage im ersten Quartal 2009 stark zurück, verbesserte sich in den Folgequartalen jedoch stetig. Im letzten Vierteljahr übertraf der Umsatz das Vorjahresniveau erstmals wieder. Trotz der schwierigen Branchenentwicklung hat LEONI seine **führende Position international weiter ausgebaut**. Wichtige Marktanteile konnten wir beispielsweise in den USA gewinnen und damit unsere Ausgangsstellung in dieser bedeutenden Absatzregion weiter verbessern. 2009 begann LEONI von seinem Werk in Mexiko aus, den US-Markt serienmäßig mit Fahrzeugleitungen nach japanischem Standard zu beliefern. Sie kommen in Fahrzeugen japanischer Hersteller zum Einsatz. Auch in Asien erzielte LEONI Fortschritte: An unserem chinesischen Standort startete die Serienfertigung von ABS-Sensorleitungen für lokale Abnehmer. Mit dem ersten direkten Serienauftrag über ABS-Leitungen aus Japan verbesserte LEONI ferner den Zugang zu diesem wichtigen Markt.

In Marokko wird eine neue Fertigung für einadrige Fahrzeugleitungen aufgebaut, um auch in dieser wichtigen Region in unmittelbarer Nähe unserer Kunden zu produzieren.

Industry & Healthcare

Im Geschäftsbereich Industrie und Gesundheitswesen machte sich die allgemeine Wirtschaftskrise massiv bemerkbar. Das Industriegeschäft war wie die gesamte Investitionsgüterbranche das ganze Jahr über schwach. Ab dem zweiten Quartal ging auch der Umsatz mit Produkten für die Medizintechnik vorübergehend zurück. Eine positive Ausnahme bildete das Geschäft mit Lichtwellenleiter-Kabeln und -Kabelsystemen.

Um die Marktposition im zukunftsorientierten Nischenmarkt Robotik auszubauen, erwarb LEONI per 1. Juli 2009 die amerikanische Spezialfirma **Valentine Robotics Inc.**, aus Sterling Heights, USA. Der Kauf dieses Dienstleisters stärkt unsere Systemkompetenz und Präsenz in Nordamerika. Zu den Kernkompetenzen des Unternehmens zählen die Programmierung und Inbetriebnahme von Industrierobotern, Komplettlösungen für Bildverarbeitungs- und Messsysteme sowie entsprechende Applikationsschulungen. Um die Aktivitäten in den USA zu bündeln, wurde Valentine Robotics Ende 2009 auf die LEONI Engineering Products & Services Inc., Southfield (Michigan), verschmolzen.

Communication & Infrastructure

Die Nachfrage nach Kabeln und Kabelsystemen in der Kommunikations- und Infrastrukturindustrie blieb zu Anfang des abgelaufenen Geschäftsjahres noch weitgehend stabil. Ab dem zweiten Quartal gaben aber vor allem die Bereiche Kommunikationsindustrie und Ausrüstung industrieller Großanlagen deutlich nach. Dieser Trend konnte durch das sehr gute Geschäft mit Kabeln für Solaranlagen und die Schienenverkehrstechnik nur teilweise kompensiert werden. LEONI bearbeitete 2009 in diesem Marktsegment wichtige Projekte, die auch dem Umweltgedanken Rechnung tragen.

- **Solarenergie:** In Brandenburg rüsteten wir die zweitgrößte Solaranlage der Welt mit mehr als 1.000 Kilometern Spezialkabel aus. Der Solarpark Lieberose hat eine Nennleistung von 53 Megawatt, was dem Energiebedarf von rund 15.000 Haushalten entspricht. Die Spezialleitungen von LEONI transportieren den Strom von den Solarmodulen zu den Wechselrichtern der Anlage. Mit diesem Auftrag stärken wir unsere Position im Wachstumsmarkt der regenerativen Energien.
- **Airport:** Der neue Terminal T1 des Flughafens Barcelona wurde von LEONI mit speziellen Versorgungskabeln ausgestattet, die den Flugzeugen während des Aufenthalts am Boden elektrische Energie liefern. An allen Parkpositionen mit Passagierbrücken wurde dazu ein patentiertes, sehr widerstandsfähiges und gleichzeitig extrem flexibles Starkstromkabel installiert. Damit können Bordelektronik, Klimaanlage, Beleuchtung, Küche und andere elektrische Verbraucher ohne den Einsatz von Triebwerken oder Hilfsaggregaten weiter verwendet werden. Das verbessert die CO₂-Bilanz der Airport-Betreiber und Fluggesellschaften.
- **Infrastruktur:** Im Berichtsjahr nahmen wir die Produktion für das Projekt Gotthard-Tunnel auf. LEONI steuert zu diesem europaweit längsten Eisenbahntunnel die komplette Bahntechnik-Verkabelung bei. Als Systemanbieter liefern wir nicht nur die Kabel – vorwiegend halogenfreie Energieversorgungs- und Sicherheitsleitungen – sondern auch die zugehörigen Installationssysteme in die Tunnel.

Zur Erweiterung unserer Kapazitäten im wachstumsstarken Marktsegment der **Strahlenvernetzung** errichteten wir in Bautzen einen zusätzlichen Standort für diese Technologie, der im Februar 2009 in Betrieb genommen wurde. Das neue Werk verbessert die Stellung von LEONI als einem der größten europäischen Bestrahlungsdienstleister. Gleichzeitig stützt es unsere Expansionspläne in den neuen Bundesländern und Osteuropa. Um unsere Position als technologisch führender Anbieter auf diesem Gebiet weiter auszubauen, wurde am Schweizer Standort Däniken 2009 eine hochmoderne X-Ray-Anlage installiert, die 2010 in Betrieb gehen soll. Damit ist LEONI der weltweit erste Anbieter, der diese Technologie kommerziell, das heißt außerhalb von reinen Versuchs- und Entwicklungszwecken nutzt.



Electrical Appliance Assemblies

Nach einem schwachen Start erholten sich die Umsätze mit Kabeln und konfektionierten Leitungen für die Elektrogeräteindustrie im zweiten Halbjahr 2009 leicht. Insbesondere in China belebte sich die Nachfrage. Dagegen war das Geschäft in Europa schwach, was deutliche Kapazitätsanpassungen an unseren Standorten von LEONI Furas in Marokko und Spanien erforderte und auch zur Einstellung der Standorte führen wird. Um die Marktposition in der **Wachstumsregion China** weiter auszubauen, haben wir die Automatisierung unserer Kapazitäten für die Kabelkonfektionierung vorangetrieben. Durch die Übernahme entsprechender Anlagen von einem Marktteilnehmer konnten wir unser Angebot für einen namhaften Hausgeräte-Hersteller um vollautomatisch produzierte interne Geräteverdrahtung erweitern. Diese Produkte werden künftig auch anderen Kunden in der Region offeriert.

Conductors & Copper Solutions

Die Umsätze mit Drähten, Litzen, Seilen und Geflechten waren im ersten Halbjahr 2009 stark rückläufig. Erst in der zweiten Jahreshälfte zog die Nachfrage etwas an. Wachsendes Marktpotenzial sehen wir im **Bereich der regenerativen Energien**. Deshalb begann LEONI im abgelaufenen Geschäftsjahr mit dem Aufbau einer Fertigung für Solarflachdrähte.

Reaktion auf die Krise: Kostensenkung und strukturelle Veränderungen

Um den schwierigen Rahmenbedingungen und den daraus folgenden Belastungen für LEONI entgegenzuwirken, haben wir 2009 zunächst umfangreiche Maßnahmen zur **Liquiditäts- und Ergebnissicherung** eingeleitet. Hierzu wurden Investitionsvorhaben und Expansionsprojekte verschoben oder gestoppt und die Aktivitäten zur Reduzierung des Working Capital verstärkt. Um den Personalaufwand zu senken, haben wir Zeitarbeitsverträge beendet, befristete Arbeitsverhältnisse nicht verlängert, frei werdende Stellen nicht neu besetzt und an fast allen deutschen Standorten bedarfsorientiert Kurzarbeit eingeführt. Auch in den ausländischen Werken wurden sämtliche Flexibilisierungsspielräume ausgenutzt und die Arbeitszeiten ohne Entgeltausgleich reduziert. Dennoch mussten in verschiedenen Bereichen Stellen abgebaut werden, um die Kapazitäten an die anhaltende Nachfrageschwäche anzupassen. Davon waren vor allem Standorte in Spanien, Polen und der Slowakei betroffen, aber auch unsere deutschen Werke, beispielsweise in Friesoythe und Roth. Insgesamt verringerte sich die Zahl der **Mitarbeiter** des Unternehmensbereichs um 912 Personen auf 7.096 Arbeitnehmer. Darüber hinaus wurden die sonstigen ausgabewirksamen Kosten, beispielsweise für Reisen, Schulungen und Beratung, drastisch gesenkt und die Bonität unserer Kunden und Lieferanten aufmerksam überwacht, um Risiken zu vermeiden.

Außerdem starteten wir im Berichtsjahr Aktivitäten zur **Flexibilisierung der Kostenstrukturen** und zur Senkung der Gewinnschwelle. Um rascher auf die schwankende Nachfrage reagieren zu können, wurden beispielsweise die Arbeitszeitregelungen noch bedarfsorientierter gestaltet. Darüber hinaus haben wir die administrativen Bereiche auf Outsourcing-Potenziale überprüft. Im Gegenzug wurde in der Produktion zur besseren Auslastung der Kapazitäten nach Insourcing-Möglichkeiten gesucht. Programme zur Produktivitätssteigerung ergänzten diese Maßnahmen. Darüber hinaus wurden Möglichkeiten zur Erweiterung der Wertschöpfungstiefe und strukturelle Anpassungen wie beispielsweise Produktionsverlagerungen geprüft. Die Resultate dieser vielfältigen Aktivitäten machten sich bereits 2009 bemerkbar, werden sich schwerpunktmäßig aber ab dem Geschäftsjahr 2010 auswirken. Positive Effekte sind auch aus der neuen, **vereinfachten Organisationsstruktur** zu erwarten, die im Kapitel [➤ Geschäft und Rahmenbedingungen](#) dargestellt ist.

[➤ Geschäft und Rahmenbedingungen,](#)
Seite 41

Ertragslage

Durch die vielfältigen Kostensenkungsmaßnahmen konnten die Auswirkungen des kräftigen Umsatzrückgangs ab der Jahresmitte abgemildert werden, sodass der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions im zweiten Halbjahr 2009 ein positives bereinigtes Ergebnis* erzielte. Im Gesamtjahr betrug das bereinigte Bereichsergebnis* – 5,1 Mio. € (Vorjahr: 33,9 Mio. €). Hinzu kamen Restrukturierungsaufwendungen von 17,9 Mio. € (Vorjahr: 2,2 Mio. €). Ein weiterer wesentlicher Sondereffekt waren Wertberichtigungen im Anlagevermögen von 8,6 Mio. € bei LEONI Furas, deren Ertragschancen sich wesentlich verschlechtert hatten. Insgesamt lag das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern** des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions 2009 bei – 34,2 Mio. € (Vorjahr: 29,6 Mio. €).

Regionalkonzept zur Erschließung von Wachstumsmärkten

2009 haben wir im Rahmen unseres neuen Regionalkonzepts damit begonnen, geschäftsfeldübergreifende Strukturen in für uns wichtigen Ländern oder Gebieten zu schaffen. Damit kann LEONI vielversprechende Wachstumsregionen effizienter erschließen und Synergien zwischen den einzelnen Geschäftsfeldern nutzen. Von besonderer Bedeutung für die künftige Expansion von LEONI ist der chinesische Markt. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions ist hier bereits mit verschiedenen seiner Geschäftsbereiche präsent, insbesondere in den Automotive- und Elektrogeräte-Märkten. Im Berichtsjahr wurde in China ein sogenanntes **Business Area Management** installiert, das die vielfältigen Aktivitäten nun zentral vom Standort Changzhou aus organisiert und steuert.

Mit der LEONI WCS Benelux BV gründeten wir 2009 auch eine eigene Regionalgesellschaft für die Niederlande, Belgien und Luxemburg. Von ihrem Sitz im niederländischen Amersfoort aus konzentriert sich die LEONI WCS Benelux zunächst auf die Anwendungsbereiche Telekom und Datenkommunikation sowie Fiber-to-the-home, mit denen wir in der Region bereits vertreten und für die weitere Wachstumspotenziale zu erwarten sind.

*Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Restrukturierungsaufwendungen und Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Umsatz und Ertragslage

Konzernumsatz

Die LEONI AG erzielte 2009 einen Konzernumsatz von 2.160,1 Mio. €. Gegenüber dem Vorjahreswert von 2.912,0 Mio. € entsprach dies einem Rückgang um knapp 26 Prozent. Ursache war die weltweite Rezession, in deren Folge auch die Nachfrage nach LEONI-Produkten in beiden Unternehmensbereichen erheblich gesunken ist.

Wechselkurseffekte hatten im vergangenen Jahr keinen nennenswerten Einfluss auf die Höhe des Konzernumsatzes. Auch aus der erstmaligen Konsolidierung neu akquirierter Unternehmen resultierte 2009 kein bedeutender Umsatzbeitrag. Erworben wurden im vergangenen Jahr nur die kleineren Gesellschaften Tekas S+W s.r.o. mit Sitz in Nadrazni in der Tschechischen Republik und die US-amerikanische Valentine Robotics Inc. mit Sitz in Sterling Heights, USA. Beide Gesellschaften wurden kurz nach dem Erwerb auf Tochtergesellschaften von LEONI verschmolzen. Der Kupferpreiseffekt belief sich auf –163,1 Mio. €.

In der Europäischen Union – ohne Deutschland – ging der Umsatz 2009 um 30 Prozent auf 906,7 Mio. € zurück, in Deutschland war eine Einbuße um 19 Prozent auf 743,8 Mio. € zu verzeichnen. Im übrigen Ausland reduzierte sich das Geschäftsvolumen um 27 Prozent auf 509,6 Mio. €.

Ergebnisentwicklung

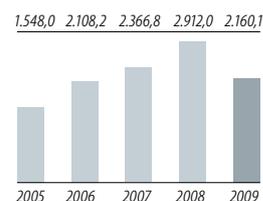
Das gegenüber dem Vorjahr deutlich reduzierte Absatzvolumen belastete die Ertragslage erheblich. Dank der schnell und konsequent ergriffenen Gegenmaßnahmen, die wir zur Kosteneinsparung und Effizienzsteigerung eingeleitet haben, konnten wir die negativen Auswirkungen eingrenzen. Insgesamt ist es uns gelungen, Kostenreduzierungen in Höhe von mehr als 200 Mio. € zu realisieren. Wir übertrafen damit unsere selbst gesteckten Ziele. Zudem werden einzelne Maßnahmen erst ab dem Jahr 2010 vollständig wirken. Die Umsatzkosten nahmen aufgrund eines reduzierten Kupferpreises sowie des leicht veränderten Produktmixes 2009 nicht ganz so stark ab wie der Konzernumsatz, und zwar um rund 24 Prozent auf 1.882,9 Mio. €. In der Folge ermäßigte sich das Bruttoergebnis vom Umsatz um circa 37 Prozent auf 277,2 Mio. €. Die Bruttomarge vom Umsatz belief sich auf 12,8 Prozent nach 15,3 Prozent im Vorjahr.

Die Vertriebskosten sanken im Berichtszeitraum nur moderat von 154,5 Mio. € auf 144,7 Mio. €. Größere Einsparungen konnten bei den allgemeinen Verwaltungskosten erzielt werden, die um knapp 12 Prozent auf 123,9 Mio. € abnahmen. Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen gingen um rund 20 Prozent auf 71,1 Mio. € zurück, da die zum Großteil projektbezogenen Aktivitäten im Jahr 2008 zu außergewöhnlich hohen Vorleistungen geführt hatten.

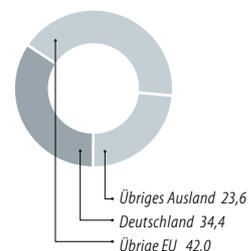
Dagegen stiegen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen 2009 im Vergleich zum Vorjahr erheblich von 20,7 Mio. € auf 64,8 Mio. €. Dieser Zuwachs lag in umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen begründet, für die wir 56,0 Mio. € aufwendeten nach 7,4 Mio. € im Vorjahr. Der größte Teil davon entfiel auf Abfindungen in Portugal, Frankreich, Polen und Deutschland. Darüber hinaus sind Aufwendungen für die Schließung von Werken in Marokko, Portugal, Polen und Rumänien enthalten. Die sonstigen betrieblichen Erträge blieben mit 11,9 Mio. € in etwa auf dem Niveau des Vorjahres von 11,0 Mio. €.

In der Summe ergab sich 2009 ein **Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen** (EBITDA) von –4,9 Mio. € im Vergleich zu 165,9 Mio. € 2008. Nach Berücksichtigung der Abschreibungen von 111,5 Mio. € (Vorjahr: 110,2 Mio. €) verblieb ein **Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern** (EBIT) von –116,3 Mio. € gegenüber 55,7 Mio. € im Geschäftsjahr 2008. Bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Restrukturierungsaufwendungen und Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte hätte das EBIT bei –35,6 Mio. € gelegen.

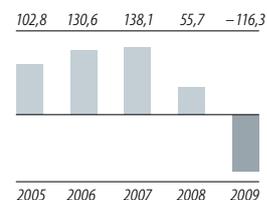
Konzernumsatz [Mio. €]



Umsatz nach Regionen [%]



Konzern-EBIT [Mio. €]



Der negative Saldo aus Finanzaufwendungen und -erträgen sowie dem sonstigen Beteiligungsergebnis blieb mit – 41,0 Mio. € etwa konstant (Vorjahr: – 39,9 Mio. €). Das **Ergebnis vor Steuern** belief sich auf – 157,3 Mio. € nach 15,8 Mio. € im Vorjahr.

Bei der Position Ertragsteuern handelte es sich im Geschäftsjahr 2009 um einen Ertrag von 19,2 Mio. € gegenüber einem Steueraufwand von 10,6 Mio. € im Jahr 2008. Der positive Wert im Berichtsjahr resultierte aus latenten Steuererträgen aus Bilanzpostenunterschieden und aus der Aktivierung latenter Steuern auf steuerliche Verluste.

Unter dem Strich ergab sich für das Geschäftsjahr 2009 ein **Konzernjahresfehlbetrag** von 138,1 Mio. €, 2008 wurde ein Jahresüberschuss von 5,2 Mio. € ausgewiesen.

Finanzlage

Finanzmanagement und -struktur

Das Finanzmanagement des LEONI-Konzerns ist zentral organisiert und zielt darauf ab, die Liquidität der Unternehmensgruppe weltweit zu sichern, die Finanzaufwendungen und -erträge zu optimieren sowie die Währungs- und Zinsrisiken zu steuern und zu minimieren. Hierzu nutzen wir ein breites Spektrum an Finanzierungsinstrumenten, um möglichst unabhängig von einzelnen Märkten oder Instrumenten zu sein, und setzen auf eine langfristige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit internationalen Banken. Grundsätzlich legt LEONI großen Wert auf eine **solide Finanzierungsstruktur**. Damit soll unser Status als Unternehmen mit guter Bonität unsere Akzeptanz sowohl am Kapitalmarkt als auch bei Banken und Lieferanten weiterhin wahren.

Das **Liquiditäts-Management** erfolgt unter anderem über ein Cash-Pooling-System mit Pools in den Heimatländern der wichtigsten Konzernwährungen. Darüber hinaus führt die LEONI AG größtenteils den Zahlungsverkehr für die Gruppe durch. Die Finanzierung der Konzerngesellschaften erfolgt weitestgehend in deren funktionaler Währung. Die wesentlichen Verbindlichkeiten bestehen in Euro und US-Dollar. Für unsere chinesischen Gesellschaften wurden zudem weitere Kredite in chinesischen Yuan aufgenommen.

Kapitalmarktinstrumente wie Bonds oder Schuldscheindarlehen nutzt die LEONI AG zentral für die gesamte Gruppe und deckt sich mit Kreditlinien in ausreichender Höhe ein, um stets allen finanziellen Verpflichtungen sicher nachkommen zu können. Zum Bilanzstichtag bestanden kurz- und mittelfristige Kreditzusagen von Banken in Höhe von 306,0 Mio. € (Vorjahr: 351,8 Mio. €) mit Laufzeiten von bis zu 36 Monaten. Davon wurden 29,4 Mio. € genutzt (Vorjahr: 49,2 Mio. €).

Auch die Instrumente **Leasing und Factoring**, die wir zur Verbesserung der Liquiditätsstruktur einsetzen, werden zentral gesteuert. Ende 2009 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 63,3 Mio. € (Vorjahr: 61,0 Mio. €) gemindert.

Zinsrisiken aus Geldaufnahmen werden fristenkongruent über Basisinstrumente wie **Caps, Swaps und Collars** abgesichert. Per 31. Dezember 2009 belief sich das Nominalvolumen der bestehenden Zinsswaps auf 125,5 Mio. € (Vorjahr: 142,7 Mio. €) und der Collars wie im Vorjahr auf 136,0 Mio. €.

Um den Einfluss von Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis zu minimieren, werden Fremdwährungspositionen innerhalb des Konzerns gegeneinander aufgerechnet. Für die verbleibenden Beträge schließen wir Devisensicherungsgeschäfte ab, und zwar überwiegend in britischen Pfund, mexikanischen Peso, polnischen Zloty, Schweizer Franken und US-Dollar. Zum Jahresende 2009 belief sich das Volumen auf 252,4 Mio. € gegenüber 324,2 Mio. € zum Vorjahresstichtag. Weitere Informationen zu Zins- und Währungsrisiken enthält der **Anhang**.



Langfristige Finanzierung gefestigt

Durch die strategischen Finanzierungsmaßnahmen in den vergangenen Jahren konnten wir unsere Finanzlage langfristig absichern. Im September des Geschäftsjahres 2009 wurde die Finanzierungsstruktur durch die Platzierung eines **Schuldscheindarlehens** mit einer Laufzeit von fünf Jahren und einem Nominalvolumen von 25 Mio. € zu günstigen Konditionen weiter verbessert. Das Darlehen wurde zu einem Kurs von 99 Prozent ausbezahlt, sodass dem Konzern 24,8 Mio. € zuflossen. Die erfolgreich umgesetzte Transaktion unterstreicht das große Vertrauen, das LEONI trotz der schwierigen Rahmenbedingungen am Finanzmarkt entgegengebracht wird.

Eigene Aktien erfolgreich veräußert

Im Oktober 2009 platzierte LEONI 2,9 Mio. eigene Aktien über ein beschleunigtes Bookbuilding-Verfahren erfolgreich bei internationalen Investoren zu einem Preis von 14,50 € je Aktie. Die Papiere hatten wir 2008 im Rahmen eines Rückkaufprogramms erworben. Durch den Verkauf erzielte LEONI einen Bruttoemissionserlös von 42,5 Mio. €. Nach Abzug der Transaktionskosten flossen 40,2 Mio. € zu.

Positiven Free Cashflow erzielt – Nettofinanzschulden gesenkt

Unser wichtigstes Ziel, in der Krise einen ausgeglichenen Free Cashflow zu erzielen, haben wir 2009 erreicht: Vor Dividenden, Akquisitionen und Aktienverkauf belief sich der Free Cashflow 2009 auf 2,1 Mio. € nach – 13,9 Mio. € im Vorjahr. Nach Auszahlungen für Dividenden und Akquisitionen sowie inklusive des Erlöses aus dem Verkauf der eigenen Aktien belief sich der Free Cashflow auf 36,7 Mio. € (Vorjahr: – 60,4 Mio. €). Die Nettofinanzverbindlichkeiten konnten im Berichtsjahr von 533,2 Mio. € auf 495,4 Mio. € gesenkt werden.

[Mio. €]	2009	2008	Veränderung
Zahlungsmittel und -äquivalente	141,1	133,7	7,4
Kurzfristige Finanzschulden	– 56,9	– 92,2	35,3
Langfristige Finanzschulden	– 579,6	– 574,7	– 4,9
Nettofinanzposition	– 495,4	– 533,2	37,8

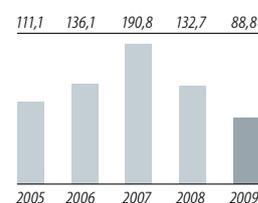
Kapitalflussrechnung

2009 erwirtschaftete LEONI konzernweit einen Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von 88,8 Mio. €. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert von 132,7 Mio. € ist vor allem eine Folge des hohen Fehlbetrags, der im vergangenen Jahr aufgrund der Konjunkturkrise verkräftet werden musste. Der negative Ergebniseffekt wurde über unser aktives Working Capital Management teilweise ausgeglichen: Durch Vorratsabbau in Höhe von 52,8 Mio. € und die Reduzierung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstiger finanzieller Vermögenswerte um 13,8 Mio. € konnten wir finanzielle Mittel von insgesamt 66,6 Mio. € freisetzen. Darüber hinaus machte sich die Bildung von Rückstellungen für Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von 35,7 Mio. € positiv bemerkbar, die zwar in der Ergebnisrechnung bereits erfasst wurden, aber aufgrund der zeitverzögerten Umsetzung 2009 noch keine liquiden Mittel erforderten.

Aus Investitionstätigkeit flossen in der Berichtsperiode 87,0 Mio. € ab im Vergleich zu 137,3 Mio. € im Vorjahr. In diesem Rückgang spiegelt sich unsere vorsichtigeren Investitionspolitik wider, mit der wir auf das schwierige wirtschaftliche Umfeld reagiert haben.

Der Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit belief sich 2009 auf 4,4 Mio. € gegenüber 96,7 Mio. € 2008. Für die Tilgung von Finanzschulden setzten wir 72,0 Mio. € liquide Mittel ein. Außerdem schütteten wir eine Dividendensumme von insgesamt 5,3 Mio. € an unsere Aktionäre aus. Diesen Auszahlungen standen Zuflüsse aus der Aufnahme neuer Finanzschulden in Höhe von 41,5 Mio. € und aus dem Verkauf eigener Aktien in Höhe von 40,2 Mio. € gegenüber.

Operativer Cashflow [Mio. €]



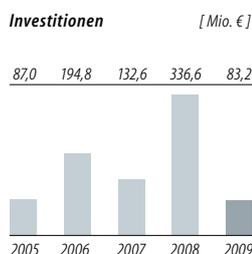
Per saldo sind im Geschäftsjahr 2009 konzernweit etwas mehr liquide Mittel zu- als abgefließen: Der Finanzmittelbestand erhöhte sich um 6,2 Mio. €.

Konzern-Kapitalflussrechnung [Mio. €]	2009	2008
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	88,8	132,7
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	- 87,0	- 137,3
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	4,4	96,7
Abnahme/Zunahme des Finanzmittelbestandes	6,2	92,1
Finanzmittelbestand zum 31.12.	141,1	133,7

Investitionen

2009 haben wir die Investitionen wie geplant erheblich zurückgefahren und größere Projekte verschoben. Insgesamt investierte der LEONI-Konzern im Berichtsjahr 83,2 Mio. € (Vorjahr: 336,6 Mio. €). Davon entfielen 81,8 Mio. € auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen nach 158,4 Mio. € im Vorjahr. Für Finanzanlagen und Akquisitionen wurden 1,5 Mio. € aufgewendet, nachdem hierfür 2008 vor allem durch den Erwerb der früheren Bordnetzsparte von Valeo insgesamt 178,1 Mio. € anfielen.

Im Unternehmensbereich **Wiring Systems** investierten wir 2009 insgesamt 41,6 Mio. € in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte gegenüber 93,6 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Die Schwerpunkte lagen auf der Erweiterung der Kapazitäten in Nordafrika in Zusammenhang mit neuen Projekten für die Automobilindustrie, auf dem Ausbau der Fertigung im mexikanischen Durango, den neuen Anlagen für die Komponentenherstellung in Rumänien sowie auf dem zusätzlichen Produktionsstandort in Serbien. Der Unternehmensbereich **Wire & Cable Solutions** investierte in der Summe 37,1 Mio. € in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Vorjahr: 53,1 Mio. €). Im Mittelpunkt stand der Ausbau der Kapazitäten für die Strahlenvernetzung. Hierzu errichteten wir in Bautzen einen zusätzlichen Standort, der im Februar in Betrieb ging, und erweiterten die Kapazitäten am Schweizer Standort Däniken. Weitere Informationen zu den Investitionsprojekten enthält der [» Segmentbericht](#).



[» Segmentbericht](#),
Seite 49

Vermögenslage

Bilanzanalyse

Die Konzernbilanz der LEONI AG verkürzte sich per Ende Dezember 2009 im Stichtagsvergleich um rund 5 Prozent auf 1.755,0 Mio. €. Abgenommen haben vor allem die kurzfristigen Vermögenswerte, die mit 882,1 Mio. € um 6 Prozent unter dem Vorjahresniveau lagen. Darin spiegeln sich in erster Linie Maßnahmen wider, die wir im Rahmen unseres aktiven Working Capital Managements umsetzten. Unter anderem ist es gelungen, die Vorräte um über 15 Prozent auf 294,5 Mio. € abzubauen, trotz des im Vorjahresvergleich deutlich höheren Stichtagswertes für den Kupferpreis. Auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich um gut 6 Prozent auf 309,0 Mio. €. Dadurch konnte die Kapitalbindung deutlich verringert werden. Der Bestand an liquiden Mitteln erhöhte sich per 31. Dezember von 133,7 Mio. € auf 141,1 Mio. €. Der Wert der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte nahm von 48,6 Mio. € auf 60,1 Mio. € zu.

Das Sachanlagevermögen stand am Jahresende 2009 mit 554,1 Mio. € in der Bilanz. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert von 573,3 Mio. € resultierte vor allem daraus, dass die Investitionen mit Blick auf das schwierige wirtschaftliche Umfeld auf das Nötigste reduziert wurden und daher unter den Abschreibungen lagen. Die immateriellen Vermögenswerte nahmen von 113,8 Mio. € auf 92,4 Mio. € ab. Die Firmenwerte gingen infolge einer Wertberichtigung des Firmenwerts aus der akquirierten spanischen Tochtergesellschaft LEONI Furas um 2,8 Mio. € auf 150,0 Mio. € zurück.

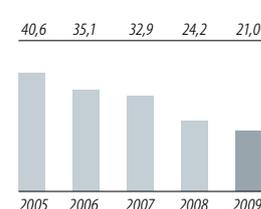


Auf der Passivseite der Konzernbilanz blieben die kurzfristigen Verbindlichkeiten mit 664,0 Mio. € nach 672,9 Mio. € etwa stabil. Dabei stand der Abnahme bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten um rund 10 Prozent auf 402,2 Mio. € und dem Abbau der kurzfristigen Finanzschulden um 35,3 Mio. € auf 56,9 Mio. € vor allem die Zunahme der kurzfristigen Rückstellungen um 46,7 Mio. € auf 74,2 Mio. € gegenüber, die im Zusammenhang mit unserem umfangreichen Restrukturierungsprogramm stand.

Die langfristigen Finanzschulden stiegen um 4,9 Mio. € auf 579,6 Mio. €. Zur Erhöhung trug das im September aufgenommene, variabel verzinsliche Schuldscheindarlehen bei. Durch die Hereinnahme der neuen langfristigen Mittel wurde der Effekt überkompensiert, dass ein Teil der älteren langfristigen Darlehen Ende des Jahres eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr aufwies und entsprechend in kurzfristige Finanzschulden umgliedert worden sind.

Das Eigenkapital nahm im Stichtagsvergleich von 447,7 Mio. € auf 369,1 Mio. € ab. Dies war vor allem eine Folge des Konzernjahresfehlbetrags, durch den sich die Gewinnrücklagen von 314,1 Mio. € auf 170,6 Mio. € verminderten. Dem stand der Verkauf der eigenen Aktien gegenüber. Außerdem verringerten sich die Belastungen aus dem sonstigen Ergebnis von –38,2 Mio. € auf –14,1 Mio. €. Davon entfielen auf Differenzen aus der Währungsumrechnung –3,0 Mio. €, auf die Marktbewertung von Wertpapieren 0,7 Mio. € und auf Cashflow Hedges –11,8 Mio. €. Die Eigenkapitalquote per 31.12. ging von 24,2 Prozent auf 21,0 Prozent zurück.

Eigenkapitalquote [%]



Vermögens- und Kapitalstruktur [Mio. €]	31.12.2009	31.12.2008
Kurzfristige Vermögenswerte	882,1	938,2
Langfristige Vermögenswerte	872,9	910,2
<i>Summe Aktiva</i>	<i>1.755,0</i>	<i>1.848,4</i>
Kurzfristige Verbindlichkeiten	664,0	672,9
Langfristige Verbindlichkeiten	721,9	727,8
Eigenkapital	369,1	447,7
<i>Summe Passiva</i>	<i>1.755,0</i>	<i>1.848,4</i>

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Der Geschäftsverlauf der LEONI AG war 2009 von der Fortsetzung des abrupten Nachfrageeinbruchs im vierten Quartal 2008 geprägt und daher alles andere als zufriedenstellend. Der drastische Umsatzrückgang führte zu einem deutlich negativen Ergebnis. LEONI reagierte auf die schwierige Situation schnell und entschlossen mit einem umfassenden Kostensenkungsprogramm. Die in diesem Zusammenhang nötig gewordenen Restrukturierungsaufwendungen belasteten das Ergebnis im Berichtsjahr zwar zusätzlich, haben unsere Ausgangsposition für die Zukunft aber wesentlich verbessert. Der hohe Verlust des Jahres 2009 schmälerte auch unsere Eigenkapitalbasis. Durch den Verkauf der eigenen Aktien und dem daraus resultierenden Gewinn wurde dieser Effekt jedoch teilweise kompensiert. Die Finanzlage konnten wir trotz der Krise etwas verbessern. Die Nettofinanzschulden verringerten sich planmäßig, und der Free Cashflow vor Dividende, Akquisitionen und Aktienverkauf war leicht positiv. Angesichts des hohen Jahresverlusts schlägt der Vorstand den Aktionären im Rahmen seiner ertragsorientierten Ausschüttungspolitik vor, auf die Auszahlung einer Dividende zu verzichten.

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals: Das Grundkapital der LEONI AG beträgt 29,7 Mio. € und teilt sich in 29,7 Millionen auf den Namen lautende Stückaktien. Mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Jede Stückaktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen: Beschränkungen, die Stimmrechte betreffen, sind uns nicht bekannt. Übertragungsbeschränkungen bestehen insofern, als Aktien, die der Vorstand und Führungskräfte im Rahmen eines sogenannten „long-term-incentive“-Programms erwerben bzw. erworben haben, einer Haltefrist unterliegen.

Direkte oder indirekte Beteiligungen am Grundkapital, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten, bestehen derzeit nicht.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, existieren ebenfalls nicht.

Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben: Sofern Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind, können sie die ihnen aus diesen Aktien zustehenden Kontrollrechte unmittelbar nach den Bestimmungen der Satzung und des Gesetzes ausüben.

Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands und über die Änderung der Satzung: Die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern sind in den §§ 84 und 85 AktG sowie in § 31 MitbestG geregelt. Mitglieder des Vorstands werden danach vom Aufsichtsrat auf höchstens fünf Jahre bestellt. Gemäß § 5 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern. Im Übrigen bestellt der Aufsichtsrat gemäß § 5 Abs. 2 der Satzung die Vorstandsmitglieder und bestimmt ihre Zahl. Er kann stellvertretende Vorstandsmitglieder sowie einen Vorsitzenden und einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands bestimmen. Satzungsänderungen bedürfen nach § 179 AktG eines Beschlusses der Hauptversammlung. Nach § 19 der Satzung ist der Aufsichtsrat befugt, Abänderungen und Ergänzungen der Satzung zu beschließen, die nur die Fassung betreffen. Darüber hinaus ist der Aufsichtsrat ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend der Durchführung der Erhöhung des Grundkapitals durch Ausnutzung des genehmigten Kapitals nach Ablauf der Ermächtigungsfrist zu ändern.

Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen:

Erwerb eigener Aktien – Der Vorstand der LEONI AG wurde von der Hauptversammlung am 14. Mai 2009 ermächtigt, bis zum 13. November 2010 eigene Aktien im Namen des Unternehmens mit einem rechnerischen Anteil am derzeitigen Grundkapital von bis zu 10 Prozent zu erwerben. Der Erwerb darf über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots erfolgen.

Genehmigtes Kapital – Darüber hinaus ist der Vorstand nach § 4 Abs. 5 der Satzung befugt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 2. Mai 2011 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder in Teilbeträgen um insgesamt bis zu 14,85 Mio. € durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wurde jedoch von der Hauptversammlung ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen auszuschließen.

Bedingtes Kapital – Des Weiteren ist der Vorstand nach § 4 Abs. 6 der Satzung ermächtigt, bis zum 2. Mai 2011 Options- oder Wandelschuldverschreibungen auszugeben und dadurch das Grundkapital um bis zu 14,85 Mio. € bedingt zu erhöhen. Die bedingte Kapitalerhöhung kann nur insoweit durchgeführt werden, als die Inhaber bzw. Gläubiger von Optionsscheinen oder Wandlungsrechten von ihrem Options- bzw. Wandlungsrecht Gebrauch machen.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen:

Im Falle eines Kontrollwechsels im Zuge eines Übernahmeangebots können die im Jahr 2006 begebene Unternehmensanleihe in Höhe von 200 Mio. €, die im Jahr 2008 begebenen Schuldscheindarlehen in Höhe von insgesamt 250 Mio. €, das 2009 platzierte Schuldscheindarlehen in Höhe von 25 Mio. € sowie weitere Kreditverträge unmittelbar fällig gestellt werden. Außerdem hat in diesem Fall auch ein Teil der wesentlichen Kunden, Lieferanten sowie weiteren Kooperationspartnern das Recht, die vertraglichen Vereinbarungen mit dem Unternehmen vorzeitig zu kündigen.

Entschädigungsvereinbarungen der LEONI AG für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern:

Anfang 2009 wurden die Dienstverträge der Vorstandsmitglieder um eine Change-of-control-Klausel erweitert. Demnach hat jeder Vorstand im Falle eines Kontrollwechsels innerhalb von drei Monaten ein Sonderkündigungsrecht sowie einen Abfindungsanspruch. Die Abfindung setzt sich aus der Summe der bis zum Ende der Dienstlaufzeit noch anstehenden Jahresvergütungen zusammen und ist in Übereinstimmung mit Ziffer 4.2.3 Abs. 4 und 5 des Deutschen Corporate Governance Kodex auf maximal drei Jahresvergütungen bzw. bei einer Dienstlaufzeit von weniger als drei Jahren auf die für die Restlaufzeit noch entsprechend zu zahlende Summe begrenzt. Dabei besteht die Jahresvergütung aus dem jährlichen Fixgehalt und 80 Prozent des erreichbaren Höchstbetrags der Tantieme.

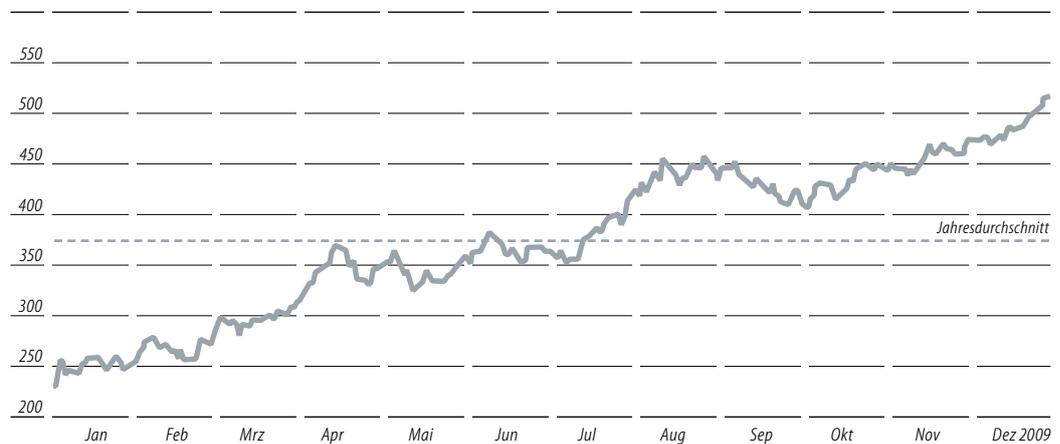
Weitere Leistungsindikatoren

Beschaffung

Deutlicher Kupferpreisanstieg im Jahresverlauf

LEONI betreibt ein strategisches Beschaffungsmanagement und unterhält langfristige Beziehungen zu den Lieferanten, um stets ausreichend und kostengünstig auf Rohstoffe und andere Materialien zugreifen zu können. Wesentlich für die Herstellung von Drähten und Kabeln ist **Kupfer**. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions bezieht Kupfer über große Lieferanten, wobei die Preisfindung auf Basis der Notierung an der Londoner Metallbörse erfolgt. Nach dem drastischen Einbruch im Jahr 2008, der durch die Finanz- und Wirtschaftskrise induziert war, bewegte sich der Kupferpreis 2009 kontinuierlich aufwärts. Zu Jahresbeginn kostete ein Kilogramm 2,27 €, die höchste Notierung wurde am Jahresende mit 5,17 € erzielt.

Entwicklung des Kupferpreises
(niedrige DEL-Notierung 2009)
und Jahresdurchschnitt [€/100 kg]



Optimierte Lieferantenstruktur vermeidet Engpässe bei Kunststoffen

Neben Kupfer benötigt LEONI im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions andere Metalle wie Nickel, Silber und Zinn. Darüber hinaus spielen für die Kabelproduktion vor allem **Standardkunststoffe** wie Polyvinylchlorid und Polyethylen, Sonderisolerwerkstoffe wie Polyurethan und thermoplastische Elastomere sowie Weichmacher zur Herstellung von PVC-Compounds eine Rolle. Durch die Krise kam es bei Standardkunststoffen im Frühjahr 2009 zu einem erheblichen Angebotsüberschuss und entsprechenden Preisrückgängen. Die petrochemische Industrie reagierte darauf mit Produktionskürzungen und legte Großanlagen teilweise komplett still. Diese Maßnahmen und die ab Mai wieder leicht anziehende Konjunktur führten dann zu einem deutlichen Nachfrageüberhang, sodass die Preise im Sommer wieder annähernd das Niveau vor der Krise erreichten. Dank eines **globalen Lieferantennetzwerks** und der breiten Lieferantenbasis verursachte die Verknappung von Standardkunststoffen bei LEONI keinerlei Produktionsausfälle. Damit haben sich unsere klassische „Lead-Buyer-Organisation“, das optimierte Lieferanten-Portfolio und die intensive Zusammenarbeit mit unseren Schlüssellieferanten auch in der Krise bewährt.

Im Unternehmensbereich Wiring Systems wird ein Großteil der verwendeten Kabel und Leitungen unternehmensintern aus dem Segment Wire & Cable Solutions beschafft. Extern zugekauft werden vor allem **Komponenten** wie Kontaktsysteme und Befestigungselemente sowie Kunststoff- und Gummiformteile.

Dabei legen unsere Kunden aus der Automobilindustrie häufig bereits bei der Auftragsvergabe die Lieferanten fest. Wegen Kapazitätsanpassungen und Werksschließungen seitens unserer Zulieferer kam es im zweiten Halbjahr teilweise zu Beschaffungsengpässen. Hierauf reagierten wir mit konzertierten Aktionen innerhalb des **globalen Managements unserer Versorgungskette**. Trotz der schwierigen Situation konnte LEONI im Berichtsjahr leichte Materialkostensenkungen erreichen.

Auch im Bereich Wiring Systems wurde die partnerschaftliche Kooperation mit Schlüssellieferanten 2009 weiter intensiviert: Gemeinsam entwickeln wir komplette Logistikkonzepte zur Versorgung unserer Produktionsstätten. Darüber hinaus forcierte LEONI die Risikobewertung von Lieferanten innerhalb des Beschaffungsmanagements, um etwaige Insolvenzgefahren zu vermeiden.

Mitarbeiter

Belegschaft wegen Wirtschafts- und Finanzkrise reduziert

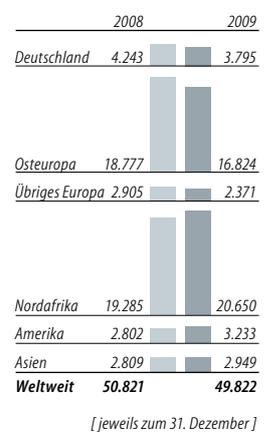
LEONI beschäftigte zum 31. Dezember 2009 konzernweit 49.822 Mitarbeiter. Gegenüber dem Vorjahresstichtag entsprach das einem Rückgang um 999 Personen oder 2 Prozent. Im Inland hatte LEONI Ende des Berichtszeitraums 3.795 Arbeitnehmer (Vorjahr: 4.243). Im Ausland ging die Zahl der Beschäftigten von 46.578 auf 46.027 Personen zurück, das waren 92,4 Prozent der Gesamtbelegschaft (Vorjahr: 91,7 Prozent).

Kostensenkungsmaßnahmen weltweit

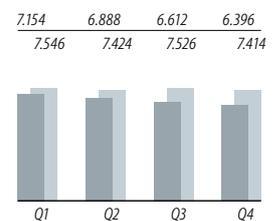
Als Reaktion auf die verschlechterten Rahmenbedingungen musste LEONI 2009 im Personalbereich in erheblichem Umfang Kosten einsparen. Weltweit wurden Zeitarbeitsverträge aufgelöst, befristete Arbeitsverträge nicht verlängert, ein allgemeiner Einstellungsstopp verfügt und in Deutschland verstärkt Vorruhestandsregelungen vereinbart. Darüber hinaus flexibilisierten wir die Arbeitszeiten weiter und verringerten sie in vielen Bereichen ohne Entgeltausgleich. Im Inland wurde an den meisten Standorten bedarfsorientiert Kurzarbeit eingeführt. Dennoch konnten wir Entlassungen nicht ganz vermeiden. Als Reaktion auf den abrupten Konjunkturerinbruch wurden im vierten Quartal 2008 sowie Anfang 2009 zunächst vor allem an den ausländischen Bordnetz-Standorten in großem Umfang Stellen abgebaut. Da sich die Nachfrage aus der Automobilindustrie in der zweiten Jahreshälfte 2009 partiell etwas erholte, haben wir die Belegschaft im produktiven Bereich dort schrittweise wieder vergrößert. Um die Kostenbasis langfristig an die veränderte Situation anzupassen, wurden auch in anderen Produktionsbereichen sowie in der Administration Stellen gekürzt, insbesondere in Hochlohnländern.

Die Personalmaßnahmen fanden in enger Abstimmung und konstruktiver Zusammenarbeit zwischen der Unternehmensleitung und den Gesamtbetriebsräten in Deutschland und Frankreich, dem Eurobetriebsrat sowie mit lokalen Arbeitnehmervertretern und Betriebsräten statt.

Mitarbeiter nach Regionen



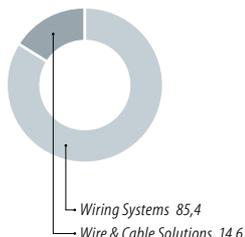
Mitarbeiter im Jahresverlauf in Hochlohnländern



in Niedriglohnländern



Mitarbeiter nach Segmenten [%]



Im Unternehmensbereich Wiring Systems waren Ende des abgelaufenen Jahres 42.562 Mitarbeiter tätig nach 42.633 ein Jahr zuvor. Unterjährig kam es aufgrund des Nachfrageeinbruchs allerdings zu deutlichen Veränderungen: Gegenüber dem Höchststand per Ende September 2008 wurde die Belegschaft zeitweise um bis zu 7.500 Personen verringert. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions beschäftigte Ende 2009 insgesamt 7.096 Arbeitnehmer nach 8.008 zum Stichtag 31. Dezember 2008. Bei der LEONI AG arbeiteten Ende des Berichtszeitraums 164 Personen (Vorjahr: 180).

Förderung und Motivation

Vor dem Hintergrund der Wirtschaftskrise musste LEONI auch die **Aktivitäten zur Personalförderung** reduzieren. Dennoch gab es 2009 alleine an den deutschen Standorten rund 150 Trainingsmaßnahmen mit knapp 1.000 Teilnehmern. Der Schwerpunkt lag auf Fach- und Softskill-Seminaren sowie auf Führungstrainings. Zur Vorbereitung auf Auslandseinsätze erhielten Mitarbeiter und ihre Familienangehörigen bei Bedarf auch interkulturelle Schulungen.

Um unternehmerisches Denken zu stärken, fördern wir eigenverantwortliches Handeln und beteiligen die Mitarbeiter materiell am Firmenerfolg. Deshalb wird das Tarif- bzw. Fixentgelt in Deutschland teilweise durch **leistungsabhängige Bezahlung** und eine variable Erfolgsbeteiligung ergänzt. Als Basis für die Erfolgsbeteiligung wurde 2009 aufgrund der Wirtschaftskrise statt des bislang herangezogenen Return on Capital Employed im Wesentlichen der Free Cashflow als Kennzahl eingesetzt.

Über das **betriebliche Vorschlagswesen** können alle Arbeitnehmer Verbesserungsvorschläge einbringen. Herausragende Ideen werden von LEONI prämiert. Im Jahr 2009 gab es insgesamt über 500 Einreichungen, von denen ein Großteil umgesetzt wurde.

Auch bei den **Arbeitszeiten** setzt LEONI auf Eigenverantwortung und Flexibilität. Mit Modellen wie Teil-, Gleit- und Vertrauensarbeitszeit, Jobsharing und Teleworking können die Anforderungen des Unternehmens und die Bedürfnisse unserer Beschäftigten aufeinander abgestimmt werden. Der großflächige Einsatz von **Kurzarbeit** erforderte im abgelaufenen Geschäftsjahr eine besonders hohe Flexibilität von unseren Mitarbeitern.

In Umfragen und Round-Table-Gesprächen wurden unsere Mitarbeiter direkt darüber befragt, wie zufrieden sie mit ihrem Arbeitgeber sind. Die Ergebnisse nutzen wir, um die Arbeitsbedingungen bei LEONI weiter zu verbessern. In den letzten Jahren wählte die Corporate Research Foundation LEONI mehrmals als einen der „**TOP Arbeitgeber in Deutschland**“. Wichtige Kriterien für diese Auszeichnung sind die gebotenen Entwicklungsmöglichkeiten, Unternehmenskultur, Jobsicherheit, Marktstellung, Vergütung und die Work-Life-Balance. Das gute Abschneiden bei diesem Ranking wird durch eine geringe Fluktuationsrate bestätigt. Die durchschnittliche **Betriebszugehörigkeit** lag 2009 bei 13,25 Jahren und damit etwas höher als im Vorjahr mit 13 Jahren.

Individuelle Förderung durch Aus-, Weiter- und Fortbildung, gezielte Management- und Personalentwicklung sowie Motivation stellen wichtige Elemente der **Personalstrategie** dar. Die in der Unternehmensvision verankerte Idee „LEONI bietet seinen Mitarbeitern herausfordernde, attraktive Arbeitsplätze“ trägt nicht nur zur Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit bei, sondern auch zum langfristigen Erfolg des Unternehmens.

Engagement für den Nachwuchs

Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen bildete LEONI Ende des Berichtsjahres 160 Nachwuchskräfte (Vorjahr: 171) an 13 Standorten in 19 kaufmännischen und gewerblichen Berufen aus. Das entspricht wiederum etwas mehr als unserem Eigenbedarf. Neben klassischen Berufsbildern wie Industrie- und Bürokaufmann/-frau, Elektroniker/-in, Industriemechaniker/-in oder Fachinformatiker/-in gibt es bei LEONI auch spezialisierte **Ausbildungsgänge**, beispielsweise im Glas- und Apparatebau oder in der Kabeltechnologie.

Im gewerblichen Bereich stehen den Auszubildenden eigene Lehrwerkstätten zur Verfügung. Die kaufmännischen Nachwuchskräfte durchlaufen unterschiedliche Fachgebiete, um die Prozesse im gesamten Unternehmen kennenzulernen. In der Regel besuchen sie auch ausländische LEONI-Niederlassungen und erwerben so frühzeitig interkulturelle Kompetenzen. Die praktische Arbeit und die Prüfungsvorbereitung werden von engagierten Betreuern begleitet. Einen zusätzlichen Anreiz schaffen wir durch freiwillige Prämien für außergewöhnlich gute Prüfungsleistungen. 2009 schnitten unsere Nachwuchskräfte bei den Abschlussprüfungen einmal mehr überdurchschnittlich gut ab. Ein Auszubildender, der bei LEONI den Beruf des Kabelungswerkers erlernte, wurde vom deutschen Industrie- und Handelskammertag im Beisein des Bundespräsidenten sogar als deutschlandweit Bester in seinem Fachgebiet ausgezeichnet.

Auch das Engagement im praxisorientierten **Studium an Berufsakademien (BA)** haben wir fortgesetzt: LEONI übernimmt sowohl die Studiengebühren als auch die praktische Ausbildung von Studenten aus verschiedenen BA-Fachrichtungen. Zudem wurden vermehrt Praktikumsplätze und Diplomarbeiten vergeben. Im Rahmen von Exkursionen konnten Studenten einen ersten Eindruck von LEONI gewinnen.

Unsere Aktivitäten zur **Nachwuchsrekrutierung** haben wir 2009 wegen des konzernweiten Kostensenkungsprogramms zurückgefahren. Dennoch präsentierte sich LEONI wieder auf Hochschulmessen und Berufsinformations-Veranstaltungen und setzte die Kooperation mit Schulen fort. Mit der Teilnahme am bundesweiten „Girls' day“ setzten wir uns dafür ein, das Interesse weiblicher Nachwuchskräfte an technischen Berufen zu stärken.

Forschung & Entwicklung

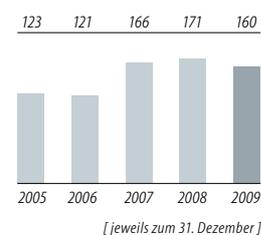
LEONI betreibt intensive Forschung & Entwicklung (F&E), um die auf vielen Gebieten führende Wettbewerbsposition zu stärken. Dabei konzentrieren wir uns einerseits auf innovative, kundenspezifische Produkte und Systeme sowie andererseits auf die Optimierung von Fertigungsverfahren. Die Verantwortung für die F&E-Aktivitäten liegt in beiden Unternehmensbereichen bzw. deren Research & Development-Abteilungen (R&D).

Im Unternehmensbereich Wiring Systems verteilen sich die kundenorientierten F & E-Arbeiten auf zehn Entwicklungszentren in den wichtigsten Märkten weltweit. Die R&D-Abteilung ist für die Grundlagenforschung und die projektbezogene Unterstützung zuständig. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions sind auch verschiedene anwendungsnahe Aktivitäten, beispielsweise auf dem Gebiet Automobilleitungen, im zentralen Research & Development angesiedelt. Darüber hinaus wird an den größeren Standorten in Deutschland und im übrigen Europa Entwicklungsarbeit betrieben.

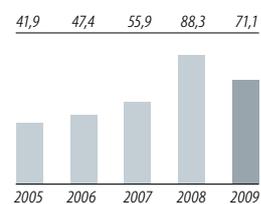
Das breit gefächerte Fachwissen der beiden Unternehmensbereiche und die enge Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Teams wirken sich positiv auf unsere F&E-Aktivitäten aus. Zudem profitieren wir von der Kooperation mit verschiedenen Universitäten und externen Instituten, schwerpunktmäßig in Deutschland. Wesentlichen Know-how-Zukauf gibt es nicht.

Der **F&E-Aufwand**, der größtenteils projektbezogen anfällt, verringerte sich 2009 konzernweit um 20 Prozent auf 71,1 Mio. €. In Relation zum Geschäftsvolumen nahmen die F&E-Aufwendungen von 3,0 Prozent auf 3,3 Prozent zu. Die Zahl der angemeldeten Patente und Gebrauchsmuster stieg auf 57 (Vorjahr: 22). Konzernweit waren am Jahresende 1.008 Mitarbeiter im Bereich F&E tätig nach 1.073 Personen ein Jahr zuvor.

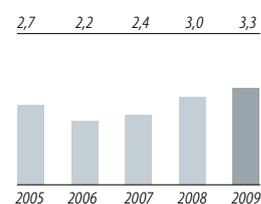
Zahl der Auszubildenden



F&E-Aufwand [Mio. €]



F&E-Aufwand / Umsatz [%]



F&E-Projekte Wiring Systems

Zu den inhaltlichen Arbeitsschwerpunkten im Unternehmensbereich Wiring Systems zählten 2009 Projekte rund um das Thema „**Green Car**“. Dabei konzentrierten wir uns auf die Entwicklung weiterer Bordnetze und Kabelsätze für Fahrzeuge mit alternativen Antriebstechniken sowie die Gewichtsreduzierung. Letztere spielt vor allem für Premiumfahrzeuge eine Rolle. Hochwertige Pkw sind mit immer mehr elektronischen Sicherheits- und Komfortkomponenten ausgestattet und benötigen entsprechend umfangreichere Bordnetze. Gleichzeitig sollen sie wegen des Ziels, CO₂-Emissionen zu reduzieren, nicht noch schwerer werden. LEONI entwickelt deshalb Kabel mit geringerem Durchmesser und aus leichteren Leitermaterialien. So lässt sich beispielsweise das Gewicht von Batterieleitungen durch den Einsatz von Aluminium um bis zu 40 Prozent vermindern. Auch mit der Entwicklung neuartiger, besonders hitzeunempfindlicher Schaumsysteme zur Isolierung von Kabelsätzen, die im Motorraum zum Einsatz kommen, leistet LEONI indirekt einen Beitrag zur Verringerung von Treibhausgasen.

F&E-Projekte Wire & Cable Solutions

Bei den vielfältigen F&E-Aktivitäten im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions stand im abgelaufenen Geschäftsjahr neben der Verbesserung der Produkteigenschaften auch das Thema „**Green Technology**“ im Fokus. Wegen der schwierigen Rahmenbedingungen spielten darüber hinaus sogenannte Design-to-cost Maßnahmen eine wesentliche Rolle.

Die Entwicklung von **Leitungen für die Automobilindustrie** war wie in den Vorjahren geprägt von der CO₂-Diskussion und dem daraus resultierenden Bedarf an gewichtsreduzierten und bauraumoptimierten Produkten, insbesondere bei einadrigen Fahrzeug- und Batterieleitungen. Auch unser Angebot an Kabeln für alternative Antriebstechnologien wurde ausgebaut: Unter anderem erweiterten wir das Portfolio an Leitungen für Hybrid- und Elektrofahrzeuge, die für Temperaturen zwischen 100 ° und 180 °Celsius geeignet sind. Gemeinsam mit einem Partnerunternehmen stellte LEONI außerdem Prototypen eines Ladekabels für Elektrofahrzeuge her. Auf die wachsende Bedeutung von Fahrerassistenz-Systemen und Multimedia-Produkten im Pkw wurde mit einer neuen Generation von technisch und wirtschaftlich optimierten Signalleitungen reagiert, die kurz vor der Qualifizierung stehen.

Auch für die übrigen Märkte entwickelten wir 2009 eine Vielzahl von Produktneuheiten. Beispielsweise vergrößerte LEONI das Angebot für die **Solarindustrie** um spezielle Flachdrähte für Solarpanels. Auf dem Gebiet der **Medizintechnik** wurde ein bioaktives Kabel entwickelt, das sich hervorragend für den Einsatz in diagnostischen, chirurgischen, therapeutischen und dentalmedizinischen Geräten eignet. Die Ummantelung des Spezialkabels enthält feinste Silberpartikel und wirkt damit biozid (keimtötend), ohne den Patienten zu belasten.

Grundlagenforschung

Zu den wichtigsten Themen in der Grundlagenforschung zählt das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderte Projekt „Icefuel“. Die erste Stufe, die Herstellung des Prototyps eines superisolierten Kabels, das nicht nur Strom, sondern auch Flüssigwasserstoff bei –252 °Celsius übertragen kann, wurde 2009 erfolgreich abgeschlossen. Im nächsten Schritt hoffen wir nun auf einen größeren Auftrag für dieses Multifunktionskabel. Andere, ebenfalls öffentlich geförderte Forschungsthemen sind die Projekte „Nanolso“, das sich mit dem Einsatz von Nanotechnologie für Isoliersysteme beschäftigt, und „MicroDrill“ aus dem Bereich der Präzisions-Bohrtechnik.

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wurde darüber hinaus eine Initiative zur Stärkung der Innovationskraft gestartet. Aus der Markt- und Technologiebewertung von mehr als 150 Produkt- und Technologievorschlägen leiteten wir elf konkrete Projekte ab, die neue Geschäftspotenziale in verschiedenen Märkten bieten und ein zusätzliches Umsatzvolumen von mehr als 50 Mio. € generieren könnten.



Nachhaltigkeitsbericht

Als global agierendes Unternehmen trägt LEONI eine besondere Verantwortung gegenüber seinem sozialen, wirtschaftlichen und ökologischen Umfeld (Corporate Responsibility). Deshalb fühlen wir uns verpflichtet, nachhaltig zu handeln und die Interessen aller gesellschaftlichen Bereiche zu berücksichtigen, die von unseren Aktivitäten betroffen sind. **Corporate Responsibility** findet bei LEONI Ausdruck in der Beachtung der Corporate Governance-Richtlinien (→ Corporate Governance Bericht) und der Sozialcharta, in den Compliance-Aktivitäten, dem Qualitäts- und Umweltmanagement sowie dem gezielten Ausbau des Produktportfolios für grüne Technologien.

→ *Corporate Governance Bericht, Seite 26*

Sozialcharta

Die Übernahme sozialer Verantwortung hält LEONI insbesondere vor dem Hintergrund der Globalisierung für einen unverzichtbaren Bestandteil wertorientierter Unternehmensführung. Als eine der ersten Firmen weltweit haben wir bereits 2003 eine „Erklärung zu den sozialen Rechten und industriellen Beziehungen“ abgegeben. Diese Sozialcharta wurde vom Vorstand, dem Eurobetriebsrat und dem internationalen Metallgewerkschaftsbund unterzeichnet und ist weltweit gültig. LEONI gewährleistet damit die Einhaltung der Menschenrechte und der grundlegenden Arbeitnehmerschutzrechte, orientiert an den Konventionen der Internationalen Arbeitsorganisation der Vereinten Nationen. In der Sozialcharta garantieren wir das Vereinigungsrecht, ächten Diskriminierung, Kinder- sowie Zwangsarbeit und bekennen uns zur Einhaltung von Arbeits- und Gesundheitsschutzmaßnahmen, angemessener Vergütung sowie Arbeitszeiten, die mindestens den jeweiligen gesetzlichen Standards entsprechen. Wir ermutigen auch unsere Geschäftspartner, die Charta in ihrer eigenen Unternehmenspolitik zu berücksichtigen. Die Sozialcharta kann auf unserer → Website eingesehen werden.

→ *www.leoni.com/Das Unternehmen/ Corporate Responsibility*

Das soziale Engagement von LEONI umfasst zudem die gezielte Förderung der Mitarbeiter und die Unterstützung gemeinnütziger Vereinigungen, unter anderem im Sport- und Kulturbereich.

Compliance

LEONI betrachtet integriertes Verhalten als Basis für die Übernahme von Verantwortung gegenüber seinen Geschäftspartnern. Entsprechende Leitlinien sind seit 2007 im „**LEONI Code of Ethics**“ festgehalten, der für alle Organvertreter und Beschäftigten weltweit gilt. Kernpunkt ist, dass die LEONI-Mitarbeiter in Übereinstimmung mit den betrieblichen Regelungen und den gesetzlichen Vorschriften des jeweiligen Landes handeln. Unter anderem schreibt der Code of Ethics vor, die Regeln des freien Wettbewerbs zu achten, interne Informationen vertraulich zu behandeln und Insiderwissen nicht missbräuchlich einzusetzen. Diskriminierung und jede Art von Vorteilsnahme sind verboten. Der Wortlaut des Kodex ist auf unserer → Website einsehbar. Ergänzt werden die Richtlinien durch die Sozialcharta sowie die Kartellrechts- und Exportkontrollvorschriften von LEONI.

→ *www.leoni.com/Das Unternehmen/ Corporate Responsibility*

Alle Führungskräfte haben eine Vorbildfunktion und müssen auf die Einhaltung all dieser Regelungen hinwirken, zu denen sie sich jährlich in einer Selbstverpflichtungserklärung bekennen. Um das Verständnis für die Bedeutung der Compliance breit im Unternehmen zu verankern, finden regelmäßige Management-Schulungen statt. Durch **Compliance-Prüfungen** und ein monatliches Berichtswesen überwachen wir die Einhaltung der Richtlinien.

Qualitätsmanagement

Die wirtschaftliche Verantwortung von LEONI beinhaltet auch die Zuverlässigkeit und hohe Qualität von Produkten, Dienstleistungen und Prozessen – gleichzeitig wesentliche Kriterien für den Erfolg am Markt. Deshalb haben wir in beiden Unternehmensbereichen zertifizierte Qualitätsmanagement(QM)-Systeme installiert. Diese sind in Management-Handbüchern prozessorientiert dargestellt und setzen auf Engagement, Kompetenz und Kreativität unserer Mitarbeiter. Im Segment Wire & Cable Solutions wurde das System für Qualitäts- und Umweltmanagement 2009 software-unterstützt weiter ausgebaut, um die Dokumentation zu verbessern und die Abläufe weiter zu optimieren. Das Qualitätsmanagement im Unternehmensbereich Wiring Systems wird bereits seit Jahrzehnten gemäß der nationalen und internationalen QS-Vorschriften der Industrie strikt geführt und regelmäßig von entsprechend autorisierten Instituten (TÜV) erfolgreich auditiert. Dadurch ist sicher gestellt, dass es stets effektiv und effizient gehalten werden kann.

Im Segment Wiring Systems wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr so auch die Werke der LWSF-Gruppe durch den TÜV nach der Automobilindustrie-Norm **ISO/TS 16949** zertifiziert. Alle übrigen Standorte durchliefen die jährliche Re-Zertifizierung.

Verschiedene Kundenauszeichnungen bestätigen die hohe Qualität unserer Leistungen ebenfalls:

Kundenauszeichnungen 2009

Auszeichnung	Kunde
Best New Supplier	KAMAZ (Nutzfahrzeugindustrie)
Ecotech-Preis	PSA (Automobilhersteller)
Lean Thinking Process	Alphabet/Stoneridge (Fahrzeugzulieferindustrie)
Porsche Supplier Award	Porsche (Automobilhersteller)
Supplier of the Year	DAF/PACCAR (Nutzfahrzeugindustrie)
Supplier of the Year	General Motors (Automobilhersteller)

Zertifizierung aller Produktionsstandorte auch bei Wire & Cable Solutions

Auch im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions waren Ende 2009 alle Produktionsstandorte nach **ISO 9001** zertifiziert, davon 13 zusätzlich nach spezifischen Normen der Automobilindustrie, der Luft- und Raumfahrt oder der Medizintechnik. Drei Standorte oder rechtliche Einheiten wurden im vergangenen Jahr erfolgreich erstzertifiziert.

Umweltmanagement

Als Unternehmen hat LEONI eine große Mitverantwortung für die Sicherung der natürlichen Lebensgrundlagen. Wir wollen ökologische Belange mit unseren Interessen in Einklang bringen und betrachten Umweltschutz als eines unserer vorrangigen Ziele. Jeder Mitarbeiter in allen Bereichen ist zu ökologischem Handeln aufgerufen. Die Grundsätze unserer Umweltpolitik sind allen Geschäftspartnern auf unserer [➤]Website zugänglich und spielen auch eine Rolle bei der Auswahl unserer Lieferanten.

LEONI versucht über sämtliche Prozesse hinweg, die Auswirkungen auf die Umwelt so gering wie möglich zu halten. Das beginnt beim Einsatz möglichst umweltfreundlicher Materialien und dem weitgehenden Recycling vieler Einsatzstoffe. Auch in der [➤]Produktentwicklung gewinnt Umweltorientierung stark an Bedeutung. In den **Produktionsprozessen** streben wir danach, den Energieverbrauch und damit den CO₂-Ausstoß, den Wasserverbrauch sowie Abwasser-

[➤] [www.leoni.com/Das Unternehmen/ Corporate Responsibility](http://www.leoni.com/Das_Unternehmen/Corporate_Responsibility)

[➤] [Produktentwicklung, Seite 70](#)

mengen zu reduzieren. Dies betrifft vor allem den anlagenintensiven Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions. 2009 nahmen wir trotz der restriktiven Investitionspolitik an einigen Standorten umweltschonendere Technologien in Betrieb. So kommen im Bereich der Antriebstechnik vermehrt Elektromotoren einer sehr hohen Energieeffizienzklasse zum Einsatz. Bei der Neuanschaffung von Maschinen in der Kabelfertigung wurden nach Möglichkeit sogenannte Drehstrom-Frequenzumrichter-Antriebe verwendet, die einen deutlich höheren Wirkungsgrad haben als leistungsgleiche Gleichstromantriebe. An den Standorten Däniken/Schweiz und Stolberg/Deutschland realisierten wir verschiedene Wärmerückgewinnungskonzepte, die nicht nur die Umwelt schonen, sondern auch Kosten sparen. Um den Stromverbrauch am deutschen Standort Roth weiter zu senken, wurde ein neues IT-Tool für den Bereich Energiemanagement installiert.

Carbon Disclosure Project

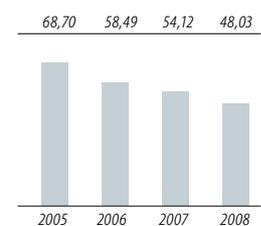
Im Geschäftsjahr 2009 nahm LEONI zum zweiten Mal am Carbon Disclosure Project teil. Hierbei wurden die Werte bis zum Jahr 2008 ermittelt. Die Initiative befragt im Auftrag institutioneller Investoren die weltweit größten börsennotierten Unternehmen unter anderem zu ihren **CO₂-Emissionsmengen**. Im Vorjahr hatte sich der direkte CO₂-Ausstoß von LEONI absolut betrachtet aufgrund der Integration der LWSF-Gruppe mit damals rund 12.000 Mitarbeitern an zwölf Produktionsstandorten zwar erhöht. In Relation zum Umsatz verringerten sich die CO₂-Emissionen jedoch um knapp 11 Prozent auf rund 48 t je 1 Mio. € und im Verhältnis zur Zahl der Mitarbeiter um 21 Prozent auf 2,75 t. Damit setzte sich der Trend aus den Vorjahren fort. Aus der Analyse der verfügbaren Daten des Carbon Disclosure Projects ergibt sich: LEONI liegt gemessen an vergleichbaren Unternehmen beim CO₂-Ausstoß relativ zum Umsatz im Mittelfeld und relativ zur Mitarbeiterzahl deutlich unter dem Durchschnitt. Die Erkenntnisse aus dem Projekt wollen wir nutzen, um unsere CO₂-Emissionen in den kommenden Jahren weiter zu senken.

Erfolgreiche Umweltzertifizierung an weiteren Standorten weltweit

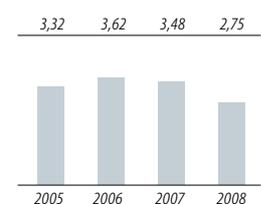
LEONI verfügt in beiden Unternehmensbereichen über individuelle Umweltmanagement-Systeme. Um die ökologische Orientierung zu dokumentieren, werden unsere Standorte weltweit sukzessive nach der **Umweltnorm ISO 14001** zertifiziert sowie durch interne und externe Audits regelmäßig überprüft. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions fanden im abgelaufenen Geschäftsjahr zwei Erstzertifizierungen statt – unter anderem im chinesischen Automobilleitungswerk in Changzhou – sodass inzwischen 20 in- und ausländische organisatorische Einheiten zertifiziert sind.

Der Unternehmensbereich Wiring Systems ließ im abgelaufenen Geschäftsjahr zwei neue Werke in Mexiko erfolgreich erstmals nach der ISO 14001-Norm zertifizieren. Damit verfügen nun 18 Standorte über ein Umweltzertifikat.

Direkter CO₂-Ausstoß
[t / Mio. € Umsatz]



Direkter CO₂-Ausstoß [t / Mitarbeiter]



Green Technology

LEONI ist bestrebt, den eigenen Anteil von grünen Technologien, also von Produkten und Lösungen, die direkt oder indirekt zum Umweltschutz beitragen, kontinuierlich auszubauen. Bereits heute bieten wir unseren Märkten eine Vielzahl ökologisch sinnvoller Leistungen:

- Grundsätzlich setzen wir in der Draht- und Kabelherstellung zunehmend **schadstoffarme Materialien** ein, beispielsweise die hochfeste cadmiumfreie Kupferlegierung LEONI Histral. Auch die Verwendung halogenfreier Isolationsmaterialien gewinnt bei vielen Produkten zunehmend an Bedeutung – von Kabeln für Elektrogeräte bis zu Systemlösungen für Schienenfahrzeuge.
- Darüber hinaus bietet LEONI Drahtprodukte, Leitungen und **Spezialkabel für umweltfreundliche Technologien**: Spezialkabel und -drähte sowie Lichtwellenleiter für Solar- und Windkraftanlagen, Spezialkabel für Biogasanlagen und Steuer-, Daten- und Versorgungsleitungen für den Schienenverkehr.
- Der internationalen **Fahrzeugindustrie** liefert LEONI bereits seit Jahren Kabelsätze mit bleifreien Leitungen. Für Hybridfahrzeuge liefern wir auf Basis der eigens für diese Antriebstechnologien entwickelten Spezialleitung LEONI Hivocar entsprechende Hochvolt-Kabelsätze. Zum Produktspektrum zählen auch Ladekabel für elektrische Sonderfahrzeuge. Durch besonders leichte Leitungen und gewichtsoptimierte Bordnetz-Systeme trägt LEONI ferner indirekt zu einem schadstoffärmeren Individualverkehr bei.

Nachtragsbericht

Im Januar 2010 gründete LEONI eine Tochtergesellschaft in Japan. Die LEONI Wire & Cable Solutions Japan K.K. mit Sitz in Nagoya wird die Aktivitäten des Unternehmensbereichs WCS in diesem wichtigen Markt bündeln. LEONI plant, das bisher aus Projekten und Kooperationen bestehende Geschäft durch eine Niederlassung vor Ort auszubauen, und sieht die neue Regionalgesellschaft als strategisch wichtigen Stützpunkt für den gesamten asiatischen Raum. Die Schwerpunkte liegen zunächst auf den Bereichen Medizintechnik, Robotik, Maschinenbau sowie Automatisierungs- und Antriebstechnik. Über das neue Unternehmen wollen wir nicht nur laufende Projekte stärken, sondern auch neue Aufträge aus verschiedenen Marktsegmenten gewinnen.

Im Rahmen einer internationalen Untersuchung der EU-Kommission zur Aufklärung eines mutmaßlichen Kartellverstoßes wird bei mehreren Automobilzulieferern ermittelt. In diesem Zusammenhang wurden seit dem 24. Februar auch verschiedene Standorte der LEONI-Gruppe untersucht, die den Unternehmensbereich Bordnetz-Systeme (Wiring Systems Division) betreffen. LEONI kooperiert mit den Kommissionsvertretern, unterstützt deren Arbeit vollumfänglich und unternimmt größte Anstrengungen zur Aufklärung des Sachverhalts.

Darüber hinaus gab es nach Abschluss des Geschäftsjahres bis zur Unterzeichnung dieses Berichts keine Vorgänge von besonderer Bedeutung mit wesentlichen Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des LEONI-Konzerns.

Risikobericht

Risikopolitik

Die global ausgerichtete Geschäftstätigkeit von LEONI ist unvermeidlich mit Risiken verbunden, die sich trotz aller Sorgfalt nicht vollständig ausschließen lassen. Das Handeln aller am Risikomanagement-Prozess beteiligten Personen ist von der vom Vorstand festgelegten Risikopolitik bestimmt. Deren oberster Grundsatz ist es, vorhandene Chancen zu nutzen und Risiken nur dann einzugehen, wenn durch das damit verbundene Geschäft ein angemessener Beitrag zum Unternehmenswert erwartet werden kann. Generell definieren wir Risiken und Chancen als Abweichung vom geplanten Ergebnis. Das Risikobewusstsein der Verantwortlichen wird durch den ständigen Umgang mit Risiken und die Pflicht zur regelmäßigen Berichterstattung geschärft.

Risikomanagement-System

LEONI verfügt über ein mehrstufiges Risikomanagement-System sowie über weitere unterstützende Kontrollsysteme, um Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, frühzeitig zu erkennen. In dieses System sind der zentrale und zwei dezentrale Risikomanager sowie rund 160 operativ tätige Führungskräfte aus allen relevanten Unternehmensteilen eingebunden. Die zentrale Überwachung und Koordinierung des Risikomanagement-Prozesses erfolgt durch eine unmittelbar dem Vorstand zugeordnete Stabsstelle, die auch die Gesamtrisikolage des Konzerns ermittelt und beschreibt. Für Früherkennung, Steuerung und Kommunikation der Risiken liegt die direkte Verantwortung bei den operativ tätigen Managern. Auf Basis ihrer Informationen erstellt das Risikomanagement und -controlling der Unternehmensbereiche vierteljährlich Reports, die der zentrale Risikomanager in **Quartalsberichten** für den Vorstand zusammenfasst. Er stellt auch sicher, dass Vorstand und Aufsichtsrat über wesentliche Veränderungen der Risikosituation frühzeitig informiert werden.

Über das Reporting hinaus finden einmal jährlich **Risikoworkshops** statt, in denen das Risikoinventar der Unternehmensbereiche und des Konzerns aktualisiert, eine Schulung durchgeführt und die Schwankungsbreiten der Marktrisiken für die Aggregationsrechnung eingeschätzt werden. Diese Risikoworkshops organisieren wir für die Unternehmensbereiche und die LEONI-Gruppe. Vor den Veranstaltungen führen der zentrale und die jeweils zuständigen dezentralen Risikomanager Einzelinterviews mit dem operativen Management für jeden Geschäftsbereich in beiden Unternehmensbereichen.

Im „**Corporate Risk Management Committee**“ tauschen sich die Abteilungen Recht, interne Revision, Finanzen/Versicherungen und Steuern mit den Risikomanagern und -controllern der Unternehmensbereiche aus. Dabei stehen auch Prozessverbesserungen für das Risikomanagement-System auf der Tagesordnung. Alle Risiken, die wir nicht verhindern oder übertragen können, werden mit den Maßnahmen zu ihrer Bewältigung in einer Workflow-unterstützten Datenbank gespeichert.

Das Risikoreporting, die Workshops und diese **Datenbank** gewährleisten die Identifikation, Überwachung und Steuerung vorhandener Risiken sowie deren systematische Reduzierung durch eingeleitete Gegenmaßnahmen. Darüber hinaus ist das Risikomanagement in die bestehenden Planungs-, Controlling- und Informationssysteme integriert und umfasst weltweit alle Gesellschaften der LEONI-Gruppe. Das Risikomanagement-System wird außerdem durch das konzernweite, interne Kontrollsystem und das Compliance-Kontrollsystem unterstützt.

Internes Kontrollsystem

Als kapitalmarktorientierte Kapitalgesellschaft im Sinne des § 264d HGB sind wir gemäß § 315 Abs. 5 HGB verpflichtet, die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess zu beschreiben.

Das interne Kontroll- und Risikomanagement-System im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess ist gesetzlich nicht definiert. Wir verstehen das interne Kontroll- und Risikomanagement-System als umfassendes System und lehnen uns an die Definitionen des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V., Düsseldorf, zum rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystem (IDW PS 261 Tz. 19 f.) und zum Risikomanagement-System (IDW PS 340, Tz. 4) an. Unter einem internen Kontrollsystem werden danach die von dem Management im Unternehmen eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen verstanden, die gerichtet sind auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements

- zur Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit (hierzu gehört auch der Schutz des Vermögens, einschließlich der Verhinderung und Aufdeckung von Vermögensschädigungen),
- zur Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie
- zur Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften.

Das Risikomanagement-System beinhaltet die Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit den Risiken unternehmerischer Betätigung.

Im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess sind im Konzern folgende Strukturen und Prozesse implementiert:

Der Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für das interne Kontroll- und Risikomanagement-System im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess im Konzern. Über eine fest definierte Führungs- und Berichtsorganisation sind alle strategischen Unternehmens- und Geschäftsbereiche eingebunden. Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems sind in einem Handbuch niedergelegt, das in regelmäßigen Abständen an aktuelle externe und interne Entwicklungen angepasst wird.

Im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess erachten wir solche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems als wesentlich, die die Bilanzierung und Gesamtaussage des Jahres- und Konzernabschlusses einschließlich Lagebericht und Konzernlagebericht maßgeblich beeinflussen können. Dies sind insbesondere die folgenden Elemente:

- Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche mit Relevanz für den Rechnungslegungsprozess;
- Monitoringkontrollen zur Überwachung des Rechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Vorstands und der strategischen Unternehmensbereiche;
- präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen sowie in operativen, leistungswirtschaftlichen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Jahres- und Konzernabschlusses einschließlich Lagebericht und Konzernlagebericht generieren, inklusive einer Funktionstrennung und von vordefinierten Genehmigungsprozessen in relevanten Bereichen;
- Maßnahmen, die die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung von rechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten sicherstellen;
- Maßnahmen zur Überwachung des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems.

Compliance-Kontrollsystem

Die Einhaltung gesetzlicher Regelungen und unternehmensinterner Richtlinien (Compliance) stellen wir durch das Compliance-Kontrollsystem sicher. Analog zum Risikoreporting wurde eine quartalsweise Compliance-Berichterstattung eingerichtet. Die Verantwortlichen für das Risikomanagement sind auch für die Compliance zuständig. 2009 organisierte das zentrale Compliance-Management mit Hilfe von webbasierter Konferenztechnik Schulungen in den Bereichen Code of Ethics und Kartellrecht für alle Führungskräfte weltweit. Automatisierte Compliance-Prüfungen über Self-Checks und eine jährlich wiederkehrend abzugebende Selbstverpflichtung der Manager sichern die Compliance zusätzlich ab.

Chancenmanagement

Das Chancenmanagement ist auf der Ebene der Geschäftsbereiche sowie in den wesentlichen Projekten des Unternehmensbereichs Wiring Systems verankert. Chancen werden jährlich im Rahmen der Planung der Unternehmensbereiche ermittelt. Über unsere Aggregationsrechnung werden die Chancen auf der Konzernebene verdichtet. Hierzu bedienen wir uns der sogenannten Monte-Carlo-Simulation. Die Identifikation, Wahrnehmung und Nutzung von Chancen wird dezentral gesteuert und obliegt dem operativen Management.

Die wesentlichen Chancen für LEONI sind im Prognosebericht dargestellt. Nachfolgend werden die Risikofelder beschrieben, die wir beobachten.

Marktrisiken

Rund 70 Prozent des LEONI-Konzernumsatzes entfallen auf Kunden aus der Automobilindustrie und deren Lieferanten. Dadurch hat die aktuelle Marktentwicklung in dieser Branche einen großen Einfluss auf das Geschäftsvolumen und das Unternehmensergebnis von LEONI. Risiken, die sich durch die Abhängigkeit von einigen wenigen Großkunden ergeben, hat der Unternehmensbereich Wiring Systems durch den **Gewinn zusätzlicher Kunden** weiter verringert. Dennoch könnte der Wegfall eines Abnehmers größere Auswirkungen haben, wobei sich dies aufgrund der langen Vertragslaufzeiten für eine Fahrzeugbaureihe rechtzeitig ankündigen würde. Durch den Aufbau sehr **enger und stabiler Kundenbeziehungen** sind wir bestrebt, einen derartigen Ausfall zu verhindern. Basis hierfür ist eine umfassende Entwicklungsarbeit und ein hervorragender Lieferservice. Die 2009 eingetretene Marktverschlechterung erhöht jedoch die Insolvenzgefahr bei unseren Abnehmern. Von dem kompletten Ausfall eines Kunden aus der Automobilindustrie ohne die Weiterführung der von uns belieferten Baureihen ist jedoch bisher nicht auszugehen.

Die im Jahr 2009 deutliche verringerte Nachfrage wirkte sich bei allen unseren Automobilkunden aus und nahm auch die Kleinfahrzeuge keineswegs aus. LEONI reagierte darauf mit einer dem Kunden folgenden Drosselung der Produktion.

Der in der Automobilindustrie herrschende Trend zur Beteiligung der Zulieferer an den Entwicklungskosten und der anhaltende Preisdruck betreffen auch LEONI. Bei Entwicklungsprojekten und in der Serienproduktion setzen wir deshalb gemeinsam mit den Kunden und unseren Sublieferanten auf sorgfältige und umfassende **Qualitätskontrolle** und Qualifikationsroutinen. Dem Preisdruck begegnen wir durch wirksames, stringentes **Kostenmanagement** in allen Bereichen unseres Unternehmens, den weiteren Aufbau von Produktionseinrichtungen in Niedriglohnländern und durch eine konsequente Optimierung der Einkaufspreise, die wir zudem noch strenger überwachen als vor der Krise.

Beschaffungsrisiken

In allen Unternehmensbereichen von LEONI wird **Kupfer** eingesetzt. Daher beeinflusst der Weltmarktpreis für diesen Rohstoff, der deutlichen Schwankungen unterworfen ist, in hohem Maße die Materialkosten im Konzern. Die starke Volatilität kann über Vertragsvereinbarungen weitgehend an unsere Kunden weitergegeben werden – in der Regel mit einer zeitlichen Verzögerung. Bei einem über längere Zeit steigenden Kupferpreis ist durch diese Verzögerung stichtagsbezogen ein negativer Effekt möglich. Bei einem zum Stichtag stark fallenden Kupferpreis können sich Abwertungsrisiken für die Kupferbestände ergeben.

Die zweite große Materialgruppe, die im LEONI-Konzern eingesetzt wird, sind die hauptsächlich im Unternehmensbereich Wiring Systems genutzten Kontaktierungssysteme, die aus Kunststoffgehäusen und Metallkontakten bestehen. Dabei handelt es sich nahezu ausschließlich um werkzeuggebundene Teile, die aufgrund von Kundenvorgaben oder aus wirtschaftlichen Motiven überwiegend von einem Lieferanten bezogen werden. Die geringere Kapazitätsauslastung durch die gesunkenen Stückzahlen kann zu Preisforderungen dieser Zulieferer und damit zu einem Anstieg der Einkaufspreise bei den entsprechenden Einzelteilen führen. Aufgrund der nicht ausgenutzten Fertigungskapazitäten ist die Wahrscheinlichkeit von **Lieferengpässen** gesunken. Die Produktionsdrosselungen unserer Kunden stellen jedoch eine erhebliche Belastung der Lieferkette dar, die auch die Gefahr von Lieferverzügen birgt.

Standortrisiken

Die Standortpolitik des LEONI-Konzerns orientiert sich zum einen stark an den Anforderungen unserer Kunden, denen LEONI auf Auslandsmärkte folgt. Zum anderen führt der ständige Preis- und Kostendruck zu einem überproportionalen **Wachstum der Belegschaft in Niedriglohnländern**. Dadurch müssen Abnehmer und Kunden häufig über mehrere Grenzen hinweg beliefert werden. Darüber hinaus bestehen in einigen Ländern politische Risiken. 2009 unterhielt LEONI insgesamt 95 Produktionsstandorte in 36 Ländern.

Der derzeitige Aufbau unserer Produktionskapazitäten für neue Baureihen läuft nach Plan. Sollte es nicht gelingen, die Fertigungsanläufe termingerecht und den Anforderungen der Kunden entsprechend sicherzustellen, könnte dies gravierende Folgen für das laufende und künftige Geschäft haben. Wir sind uns der Bedeutung dieser Projekte für den eigenen Erfolg bewusst und überwachen die Vorbereitungen so genau wie möglich, um den planmäßigen Fortgang zu gewährleisten.

Bei Standorten mit bis zu 6.000 Mitarbeitern können wir die Produktionskapazitäten im Falle eines Ausfalls nicht kurzfristig ersetzen. Die Tragweite dieses Risikos wird durch Just-in-time-Belieferung, das Single-Source-Prinzip mancher Kunden und durch den Einsatz sogenannter kundenspezifischer Kabelsätze zusätzlich gesteigert. Aufgrund der erreichten Größe betreibt LEONI weltweit eine beachtliche Anzahl von Produktionsstätten, die über angemessene und von den Automobilherstellern geforderte **Kapazitätsreserven** verfügen. Ferner haben alle Produktionsstandorte vorbeugende Maßnahmen umgesetzt und in einem weltweiten Notfallkonzept dokumentiert. Sie reichen von einem rund um die Uhr tätigen Wachdienst bis zu aufwändigen Feuerschutzanlagen. Zudem befindet sich kein LEONI-Standort in einem Gebiet, das bekannterweise durch Erdbeben, Überschwemmungen oder sonstige Naturkatastrophen stark gefährdet ist.

Personalrisiken

Der Fachkräftemangel in Deutschland wie auch Veränderungen in der Verfügbarkeit von Personal und der einhergehende Anstieg der Lohn- und Gehaltskosten an personalintensiven Produktionsstandorten in Osteuropa stellen das Personalmanagement vor besondere Herausforderungen. Hervorgerufen ist diese Situation im Wesentlichen durch die

inzwischen vollständige Produktionsverlagerung aus den westeuropäischen Industriestaaten in Folge des starken Kostendrucks der Autohersteller in Länder mit niedrigem Lohnniveau. Um weiterhin als **attraktiver Arbeitgeber** Personal rekrutieren und binden zu können, werden verstärkt Anstrengungen zur Personalförderung unternommen – wie zum Beispiel interne Qualifizierungs- und Integrationsprogramme – sowie verschiedenste zusätzliche Sozialleistungen angeboten.

IT-Risiken

Ein weltweit operierendes Unternehmen wie LEONI kann nur mit Hilfe komplexer IT-Systeme gesteuert werden. Auch die permanente Lieferbereitschaft – insbesondere gegenüber der Automobilindustrie, die in der Regel eine Just-in-time- oder Just-in-sequence-Lieferung fordert – hängt von der ständigen Verfügbarkeit der entsprechenden Systeme und Daten ab. Gravierende Störungen wie Systemausfälle oder Datenverluste können die Lieferbereitschaft von LEONI gefährden, die Produktion bei den Kunden vorübergehend unterbrechen und weitreichende Schadensersatzforderungen nach sich ziehen. Deshalb arbeitet LEONI sowohl im konzeptionellen als auch im operativen Bereich permanent an der **Optimierung des IT-Umfeldes** – zum Teil mit Unterstützung externer Fachleute. Ein Beispiel dafür ist die Implementierung eines zweiten, redundanten Rechenzentrums als Notfallsystem, das via Glasfaserkabel direkt mit der Konzernzentrale verbunden ist.

Auf der Grundlage konzernweit verbindlicher Vorgaben sorgen **IT-Sicherheitsbeauftragte** dafür, dass dieser Themenbereich einen hohen Stellenwert im Unternehmen hat, die entsprechenden Regelungen und Vorschriften eingehalten werden und das IT-Risikomanagement kontinuierlich verbessert wird.

Finanzrisiken

LEONI verfügt zur Absicherung der Geschäftsentwicklung – neben Kapitalmarktfinanzierungen wie einer Anleihe und Schuldscheindarlehen – über bilaterale langfristige Darlehen von Banken. Darüber hinaus bestehen kurz-, mittel- und langfristige Kreditlinien in ausreichender Höhe. Ein stringentes Cash-Pooling wird zudem zur Sicherstellung der Liquidität genutzt. Die wichtigsten Zahlungsströme im Konzern werden zentral von der LEONI AG gesteuert.

Kreditrisiken

Alle Kunden, die mit dem Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht. Eine bestehende Richtlinie zum konzernweiten Debitorenmanagement umfasst neben Regelungen zur **Warenkreditversicherung** auch den internen und externen **Kreditlimit-Vergabeprozess**. Die Richtlinie regelt ferner Maßnahmen zur zentralen und dezentralen Überwachung möglicher Ausfallrisiken. Daraus resultiert ein konzernweites Meldewesen, das unter anderem die Punkte Zahlungsbedingungen, Kreditversicherungslimit und andere Absicherungen, offene Forderungen und deren Fälligkeitsstruktur zusammenfasst. Außenstände werden fortlaufend bereichsübergreifend und dezentral überwacht. Zum Abschlussstichtag gab es keine Hinweise darauf, dass die weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nicht ausgeglichen werden.

Die Forderungsbestände einiger Automobilhersteller sind bereits nicht mehr über eine Warenkreditversicherung oder Factoring (Verkauf von Forderungen) absicherbar. LEONI versucht, die entsprechenden Zahlungsziele unter Abwägung möglicher Reaktionen der Kunden zu verkürzen. Unabhängig davon hat sich das Risiko von Forderungsausfällen durch das geringere Umsatzvolumen reduziert.

Liquiditätsrisiken

Der LEONI-Konzern überwacht täglich die aktuelle Liquiditätssituation. Zur Steuerung des künftigen Bedarfs wird eine monatliche, währungsdifferenzierte, rollierende Liquiditätsplanung für jeweils mindestens zwölf Monate eingesetzt.

Zinsrisiken

Soweit mit Kreditzusagen Zinsänderungsrisiken verbunden sind, wurde Vorsorge durch den Abschluss von langfristigen Zinsswap- und Zinsscollar-Vereinbarungen getroffen. Handlungsbedarf bezüglich des Zinsrisikos aus der kurzfristigen Finanzierung besteht aus unserer Sicht derzeit nicht, da wir anhaltend niedrige Zinssätze im kurzfristigen Bereich erwarten.

Für alle Zinsswaps liegen die Voraussetzungen des Cashflow Hedge Accounting vor. Die Derivate sichern die jeweiligen Cashflows aus den Zinsänderungsrisiken der zugrunde liegenden Finanzverbindlichkeiten. Das Kontrahentenrisiko stufen wir als sehr gering ein, da alle Derivate mit erstklassigen nationalen bzw. international tätigen Geschäftsbanken abgeschlossen wurden.

Abwertungsrisiken

Auf Grundlage der IFRS-Bilanzierungsregeln führt LEONI Asset- und/oder Goodwill-Impairmenttests durch. Eine Erhöhung des Abzinsungsfaktors und/oder eine Verschlechterung der Ertragsaussichten lassen das Abwertungsrisiko steigen.

Währungsrisiken

Währungsrisiken können in einem international agierenden Konzern grundsätzlich nicht ausgeschlossen werden. Anhand der fortlaufenden Überprüfung von Devisenkursbewertungen werden Risiken gegebenenfalls mit geeigneten Finanzierungsinstrumenten abgesichert. Eine regelmäßig tagende Währungskommission, in die neben der zuständigen Fachabteilung und den operativen Managern aus den Unternehmensbereichen auch das Risikomanagement eingebunden ist, identifiziert Veränderungen und legt geeignete Absicherungsstrategien fest.

Obwohl wir unsere Geschäfte hauptsächlich in Euro oder – in den lokalen Märkten – in Landeswährung abwickeln, sind wir aufgrund der Globalisierung verstärkt mit Währungsrisiken konfrontiert. Um diese zu vermeiden, arbeitet die Abteilung Corporate Finance eng mit der Währungskommission zusammen, die auch Vorgaben im Hinblick auf Limits und Laufzeiten macht. Der Abschluss von **Sicherungsgeschäften** erfolgt in Abstimmung mit den bestehenden Grundgeschäften sowie den geplanten Transaktionen. Die Auswahl des einzusetzenden Sicherungsinstruments wird regelmäßig nach eingehender Analyse des abzusichernden Grundgeschäfts getroffen. Im Wesentlichen bestehen Sicherungsgeschäfte in den Währungen US-Dollar, britische Pfund, polnische Zloty und rumänische Leu. Ziel ist, die Einflüsse der Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis einzugrenzen. Neben den eigentlichen Sicherungsgeschäften, die zur Absicherung der wesentlichen Risiken eingesetzt werden, nutzen wir primär die Möglichkeiten des Nettings der Fremdwährungspositionen innerhalb des Konzerns. Als weitere Maßnahme zur Währungssicherung finanzieren wir einige ausländische Tochtergesellschaften in der jeweiligen lokalen Währung mit entsprechenden Refinanzierungen in der korrespondierenden Währung.

Die Devisen- und Zinssicherungsgeschäfte wurden mit Geschäftsbanken erstklassiger Bonität abgeschlossen. Am Bilanzstichtag bestanden keine Risiken aus Finanzinstrumenten, die zu einer signifikanten Risikokonzentration führten.

Details über Finanz- und Währungsrisiken [➤]Anhang.

Compliance-Risiken

Maßgeblich für die Compliance bei LEONI sind der LEONI Code of Ethics mit der darin enthaltenen Korruptionsprävention, die Sozialcharta sowie unsere Richtlinien zur Einhaltung des Kartellrechts und der Exportkontrolle. Der LEONI Code of Ethics und die Sozialcharta sind auf der [LEONI-Webseite](#) veröffentlicht und stehen auch zum Download zur Verfügung.

[www.leoni.com/Das Unternehmen/ Corporate Responsibility](http://www.leoni.com/Das_Unternehmen/Corporate_Responsibility)

Im Einzelfall bergen Exportkontroll-Verordnungen, wie etwa die laufend aktualisierten Boykott- und Embargolisten, das Risiko einer Regelüberschreitung. Um dies zu vermeiden führen wir entsprechende Führungskräfte-Schulungen durch und holen von unseren Geschäftsführern Verpflichtungsscheine und „self-checks“ z.B. über IT-Systeme, Exportkontrollen, Kartellrecht und Korruptions-Prävention ein.

Haftungsrisiken

LEONI-Produkte werden überwiegend für technisch anspruchsvolle Erzeugnisse oder Anlagen mit hohen Sicherheitsstandards verwendet. Die damit verbundenen Produkthaftungsrisiken minimieren wir durch wirksame Maßnahmen im Rahmen der Prozesssicherheit und des **Qualitätsmanagements**. Alle Werke sind nach ISO 9001 zertifiziert, ein Teil der Werke in Abhängigkeit von den zu beliefernden Abnehmergruppen zusätzlich nach ISO/TS 16949 (Automobilindustrie), ISO 9100 (Luft- und Raumfahrt) und ISO 13485 (Medizintechnik). Ein Teil der Werke verfügt auch über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem nach ISO 14001. Zudem bestehen Versicherungen für die Betriebs-, Produkt- und Umwelthaftung sowie für Rückrufaktionen.

Umweltrisiken

Umweltrisiken sind aufgrund der bei LEONI eingesetzten Produktionsverfahren nahezu auszuschließen. Da ökologisch belastende Produktionsmittel nur im Ausnahmefall verwendet werden, können vorbeugende Maßnahmen gezielt und mit vergleichsweise wenig Aufwand getroffen werden. Zudem lassen wir von Anfang an die entsprechende Sorgfalt walten.

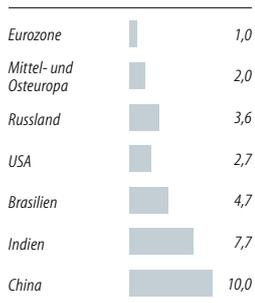
Gesamtrisiko-Position

Die globale Finanz- und Wirtschaftskrise hat die Marktrisiken für LEONI wie für alle Unternehmen erhöht. Die übrigen Risikofelder haben sich nicht wesentlich verändert. Der durch die weltweite Nachfragereduzierung entstandene Fehlbetrag führte zu einer Verringerung des Eigenkapitals, die durch den Verkauf der eigenen Aktien teilweise kompensiert werden konnte. Insgesamt reicht die vorhandene Risikotragfähigkeit mehr als aus, um die beschriebenen Risiken zu decken. Bestandsgefährdende Risiken liegen nicht vor.

Prognosebericht

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

**Zuwachs
Bruttoinlandsprodukt 2010** [%]



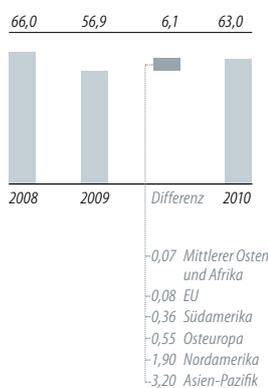
Quelle: Internationaler Währungsfonds (Schätzung)

Die Mehrzahl der Konjunkturforschungsinstitute geht davon aus, dass die Weltwirtschaftskrise teilweise überwunden ist. Das globale Finanzsystem scheint stabilisiert. Vor allem Dank staatlicher Konjunkturprogramme wurden die Auswirkungen der Krise in den Industrieländern abgefedert. Die Erholung kam schneller in Schwung als erwartet, sodass der IWF seine Prognosen für das **weltweite Wirtschaftswachstum 2010** Mitte Januar deutlich von 3,1 auf 3,9 Prozent an hob. Nach wie vor sieht der Währungsfonds dabei aber große Risiken, da der globale Aufschwung noch nicht selbsttragend ist, sondern stark von den Stützungsaktionen der Notenbanken und der Regierungen abhängt.

Für die Eurozone wurden die Erwartungen ebenfalls erheblich nach oben korrigiert – von 0,3 Prozent auf 1,0 Prozent Zuwachs. In Deutschland rechnet der IWF nun mit einer BIP-Steigerung um 1,5 Prozent, in Mittel- und Osteuropa mit 2,0 Prozent, in den USA mit 2,7 Prozent und in Russland mit 3,6 Prozent. Brasilien soll den Prognosen des IWF zufolge um 4,7 Prozent zulegen können. Spitzenreiter beim Wirtschaftswachstum bleiben Indien und China mit Steigerungsraten von voraussichtlich 7,7 und 10 Prozent.

Branchenkonjunktur

**Weltweite Pkw-Produktion
nach Regionen** [Mio.]



Quelle: PwC Automotive Institute (Schätzung)

Der weltweite **Automobilmarkt** wird 2010 nach Schätzungen des VDA leicht wachsen. Hierzu sollten die Erholung des US-Marktes und vor allem die anhaltend gute Nachfrage in Asien beitragen. Dagegen ist in Westeuropa und insbesondere in Deutschland wegen der auslaufenden Förderprogramme von deutlichen Absatzrückgängen auszugehen. Die **Automobilproduktion** wird im laufenden Jahr Prognosen des PwC Automotive Institute zufolge weltweit um rund 6 Millionen auf etwa 63 Millionen Fahrzeuge zulegen. Dabei dürften sich die Stückzahlen in der Europäischen Union nicht erhöhen. Im Gegensatz dazu wird in den USA und in Osteuropa mit einer kräftigen Erholung und Zuwächsen von 22 bzw. 32 Prozent gerechnet. In der Region Asien-Pazifik und in Südamerika erwartet das Forschungsinstitut ein Produktionsplus um 10 bis 12 Prozent.

Für die deutsche **Nutzfahrzeugindustrie** zeichnete sich Ende 2009 endlich auch eine Stabilisierung ab. Nachdem die Auftragseingänge aus dem In- und Ausland im Dezember zulegen, hofft der VDA 2010 auf eine leichte Belebung des Geschäfts. Der **Maschinen- und Anlagenbau** ging mit sehr gedämpften Erwartungen in das laufende Jahr: Der Branchenverband VDMA glaubt nicht, dass seine Mitgliedsunternehmen die Krise bereits überwunden haben, und prognostiziert 2010 ein Produktionsvolumen auf Vorjahresniveau. In der **Elektroindustrie** ist dagegen laut ZVEI ein kleines Produktionsplus um 3 bis 4 Prozent möglich. Dabei rechnen sowohl die Hersteller von **Hausgeräten** als auch die **Investitionsgüterbereiche** damit, ausgehend vom niedrigen Vorjahresniveau leicht zu wachsen. Der **ITK-Markt** wird sich 2010 nach Schätzungen des Branchenverbands BITKOM in Europa stabilisieren und in den Schwellenländern, insbesondere in Indien und China, kräftig zulegen. Die **Solarindustrie** geht davon aus, im laufenden Jahr weiter zu expandieren und von einem regelrechten Solarboom in China und den USA zu profitieren. Auch für die Hersteller von **Windenergieanlagen** sind die Aussichten günstig: Der BWE rechnet weltweit mit einem Marktwachstum im zweistelligen Bereich.

Geschäftsverlauf Unternehmensbereich Wiring Systems

Die Neuaufträge und Folgeprojekte, die LEONI 2009 und in den Vorjahren erhielt, sowie die bereits erfolgten und anstehenden Serienstarts geben im Segment Wiring Systems Anlass zu vorsichtigem Optimismus. Auf der Basis unseres soliden Orderbestands sollten wir im laufenden Geschäftsjahr auch dann wachsen können, wenn sich der Markt allgemein schwächer entwickelt als derzeit prognostiziert. Nachdem LEONI 2009 nicht wesentlich von der Abwrackprämie und anderen Anreizsystemen profitierte, die vor allem das Kleinwagengeschäft belebt hatten, sollte der Wegfall dieser Programme die Nachfrage nach unseren Produkten auch nicht besonders beeinträchtigen. Aus heutiger Sicht wird sich der **Umsatz** des Unternehmensbereichs 2010 auf über 1,3 Mrd. € (Vorjahr: 1.224,6 Mio. €) erhöhen. Hierzu tragen insbesondere unsere expandierenden Aktivitäten in China bei. Auch der weitere Ausbau des Komponentengeschäfts, mit dem wir im laufenden Jahr voraussichtlich erstmals einen Umsatz in zweistelliger Millionenhöhe erzielen, wird sich positiv auswirken. Dank der erheblich und nachhaltig verbesserten Kostenstrukturen gehen wir davon aus, ein **Ergebnis vor Zinsen und Steuern** in Höhe von mindestens 30 Mio. € zu erreichen (Vorjahr: – 78,5 Mio. €).

Geschäftsverlauf Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions rechnen wir 2010 insgesamt mit einer leichten Nachfragebelebung – allerdings ausgehend von einem niedrigen Niveau. In einigen, vor allem endkundennahen Marktsegmenten mehrten sich die Anzeichen für eine tragfähige Erholung. Im Geschäft mit der Investitionsgüterindustrie ist dagegen kurzfristig noch keine Entspannung absehbar. In der Summe gehen wir im Segment Wire & Cable Solutions 2010 von einem **Umsatzanstieg** auf mehr als 1 Mrd. € (Vorjahr: 935,5 Mio. €) aus. Dabei wird das Großprojekt Gotthard-Basistunnel erste nennenswerte Umsatzbeiträge leisten. Eventuelle Schwankungen des Kupferpreises sind in der Umsatzplanung nicht berücksichtigt. Die Ergebnissituation wird von den 2009 eingeleiteten Maßnahmen zur Kostensenkung und -flexibilisierung profitieren, die sich 2010 deutlich positiv auswirken werden. Trotz weiterhin nicht voll ausgelasteter Kapazitäten ist daher ein positives **Ergebnis vor Zinsen und Steuern** von mindestens 20 Mio. € (Vorjahr: – 34,2 Mio. €) zu erwarten.

Geschäftsverlauf des LEONI Konzerns

Durch das Wachstum in beiden Unternehmensbereichen rechnet LEONI damit, den Konzernumsatz im Gesamtjahr 2010 um rund 10 Prozent auf circa 2,4 Mrd. € (Vorjahr: 2.160 Mio. €) zu steigern und sich so etwas besser zu entwickeln als die wichtigsten für LEONI relevanten Märkte. Diese Prognose basiert auf der konservativen Annahme, dass sich die Automobilproduktion weltweit um rund 5 Prozent erhöht und unsere übrigen Märkte um durchschnittlich 4 – 8 Prozent wachsen. Dabei dürften einzelne Segmente wie beispielsweise die Solarenergie stärker expandieren, in anderen Bereichen wie dem Maschinenbau müssen wir dagegen von einer schwächeren Steigerung oder einer Stagnation ausgehen. Der Planung liegt ein Kupferpreis von durchschnittlich 4,50 € je kg zugrunde. Sollten sich unsere Abnehmermärkte und die Rohstoffpreise anders entwickeln als von uns budgetiert, wird sich das auch auf unseren Umsatz auswirken. Zusätzliche Unsicherheitsfaktoren bilden die weiterhin instabile gesamtwirtschaftliche Situation sowie die hohe Wettbewerbsintensität, die aus Überkapazitäten in vielen Bereichen resultiert. Die Ertragslage wird durch die Restrukturierungsmaßnahmen des Jahres 2009, die sich teilweise erst 2010 vollumfänglich auswirken,

positiv beeinflusst. Auf Basis des prognostizierten Umsatzvolumens erwarten wir im laufenden Jahr konzernweit ein **Ergebnis vor Zinsen und Steuern** von mindestens 50 Mio. € (Vorjahr: – 116,3 Mio. €) und damit ein positives Nachsteuerergebnis (Vorjahr: – 138,1 Mio. €).

In unserer Umsatzschätzung für das **Geschäftsjahr 2011** gehen wir bei einer anhaltenden wirtschaftlichen Erholung von einem Zuwachs in ähnlicher Größenordnung wie 2010 aus. Erneut sollte sich LEONI damit etwas besser als die relevanten Märkte entwickeln. Im Hinblick auf die Ertragslage 2011 streben wir eine erhebliche Verbesserung an.

Finanzlage und Investitionen

Durch die strategischen **Finanzierungsmaßnahmen** der vergangenen Jahre ist LEONI finanziell sehr solide aufgestellt, sodass wir 2010 und 2011 keinen wesentlichen Refinanzierungsbedarf erwarten. Unser aktives Working Capital-Management werden wir fortsetzen, um das Ziel eines ausgeglichenen Free Cashflow auch im laufenden Jahr zu erreichen. Die Liquiditätssituation wird sich 2010 aus heutiger Sicht nicht nennenswert verändern.

Für das Geschäftsjahr 2010 plant LEONI **Investitionen** in Höhe von rund 90 Mio. €. Damit liegt das Volumen unter dem Abschreibungsniveau. Im Segment Wiring Systems, auf das etwa 50 Mio. € entfallen werden, stehen die Maßnahmen hauptsächlich in Zusammenhang mit neuen Projekten für Modellanläufe in der Automobilindustrie und betreffen schwerpunktmäßig Standorte in Nordafrika sowie in Rumänien. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions investiert voraussichtlich rund 35 Mio. €, unter anderem in den Ausbau der Automotive-Kapazitäten in Mexiko sowie in neue Produktionsanlagen für Solarkabel in der Schweiz. Im Zentralbereich beläuft sich das Investitionsvolumen auf rund 5 Mio. €, im Wesentlichen für IT.

Weitere Leistungsindikatoren

Im **Beschaffungsbereich** werden wir unsere Logistikprozesse 2010 weiter optimieren und das Lieferantenmonitoring ausbauen. Damit können wir mögliche Insolvenzrisiken frühzeitig erkennen und entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten. Die Zahl der **Beschäftigten** wird sich im laufenden Jahr voraussichtlich nur unwesentlich verändern. Um die Mitarbeiterbindung und -motivation zu stärken, bauen wir an ausgewählten Standorten der LEONI-Gruppe Development Center für die individuelle Personalentwicklung auf. Zusätzlich sind die Einrichtung eines neuen Förderkreises für High Potentials sowie weitere Mitarbeiterbefragungen und andere Maßnahmen zur Verbesserung der Motivation und der Führungskultur geplant. Im Bereich **Forschung & Entwicklung** wird der neue zentrale **Know-how-Pool** des Unternehmensbereichs Wiring Systems im Laufe des Jahres 2010 seine Arbeit aufnehmen. Der Pool trägt dazu bei, unsere Innovationskraft und technische Kompetenz trotz knapper Ressourcen weiter zu steigern. Er setzt sich aus Spezialisten aller Geschäftseinheiten, der zentralen R&D-Abteilung sowie der Engineering-Gesellschaft intedis zusammen.

Zur Sicherung der hohen **Qualität** unserer Prozesse werden wir im laufenden Jahr unsere präventive Qualitätsarbeit in den Projekten verstärken. Im Bereich **Umweltschutz** sind für den Unternehmensbereich Wiring Systems Re-Zertifizierungen und Überwachungsaudits an verschiedenen Standorten vorgesehen, um die erreichten Standards aufrechtzuerhalten. Im Segment Wire & Cable Solutions steht die Erstzertifizierung des Standorts Däniken/Schweiz nach der Umweltnorm ISO 14001 an. Außerdem prüfen wir den Aufbau einer eigenen Anlage zur Erzeugung von Solarenergie an einem unserer größeren Produktionsstandorte.

Künftige Ausrichtung und Chancen

LEONI wird seine auf langfristiges, ertragsorientiertes Wachstum ausgerichtete Geschäftspolitik in den kommenden Jahren fortsetzen. Sollten sich unsere Märkte in den kommenden Jahren schneller erholen als erwartet, haben wir die Chance, an entsprechenden Umsatzsteigerungen überdurchschnittlich teilzuhaben und das Ergebnis dank der optimierten Kostenbasis überproportional zu steigern. Um künftige Nachfrageschwankungen kompensieren zu können, werden wir Umsatzspitzen verstärkt über flexible Kapazitäten ausgleichen.

Mit der Erschließung neuer und der verstärkten Durchdringung bestehender Absatzmärkte, dem Einsatz neuer Technologien sowie durch Produktinnovationen wollen wir unsere Marktstellung weiter verbessern. Im Folgenden sind die geplanten Aktivitäten und Chancen dargestellt, die sich daraus für LEONI ergeben:

Chancen künftiger Absatzmärkte

Beide LEONI-Unternehmensbereiche werden in den kommenden Jahren vor allem in Asien wachsen. Im Segment **Wiring Systems** folgen wir unseren internationalen Kunden, die sich insbesondere in **China** verstärkt engagieren. Gleichzeitig soll dort auch das Geschäft mit lokalen Herstellern weiter ausgebaut werden. Mit unseren strategisch günstig gelegenen Produktionsstandorten sind wir gut aufgestellt, um an der dynamischen Entwicklung in China teilzuhaben. Wir verfügen in der Region über eine solide Auftragsbasis und sehen gute Chancen, zusätzliche Aufträge zu gewinnen.

Expansionspotenziale bieten auch unsere beiden neuen Standorte in **Russland**. Sobald die Konjunktur dort wieder Tritt fasst, kann LEONI dank der frühen Präsenz und den hohen local-content-Anforderungen überdurchschnittlich profitieren. Das belegt auch der erste Auftrag des japanischen Herstellers Nissan für ein Projekt in Russland, der zugleich die Chancen für zusätzliche Bestellungen dieses neuen Kunden erhöht. Durch das **globale Produktionsnetzwerk** sind die Aussichten für LEONI grundsätzlich gut, im Bordnetz-Bereich weitere Aufträge der weltweit tätigen Fahrzeughersteller zu gewinnen.

Der Unternehmensbereich **Wire & Cable Solutions** kann an der expansiven Entwicklung Asiens über seine beiden neuen Regionalorganisationen in **China** und **Japan** verstärkt teilhaben. Von dort aus wollen wir sowohl die Kontakte zu bestehenden Kunden intensivieren als auch zusätzliche Marktsegmente erschließen. Durch einen Großauftrag über Fahrzeugleitungen aus der amerikanischen Automobilindustrie für unseren mexikanischen Standort (➤ Segmentbericht) verbesserte sich unsere Ausgangsposition im **US-amerikanischen Markt**, sodass die Chancen für weitere Neuprojekte auch hier groß sind. Positive Effekte sind ferner aus der verschlankten, branchenorientierten **Organisationsstruktur** zu erwarten, die es uns ebenfalls ermöglicht, Marktanteile zu gewinnen.

➤ *Segmentbericht,
Seite 55*

Chancen durch Produktinnovationen

Um die wachsenden Potenziale im Bereich **Green Technology** zu nutzen, werden wir unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten auf diesem Gebiet intensivieren und zwischen beiden Unternehmensbereichen koordinieren (➤ Forschung & Entwicklung).

Für die Automobilindustrie verstärken wir unsere Aktivitäten hinsichtlich **Gewichtseinsparung** und im Bereich **Elektromobilität**. Unter anderem arbeitet ein Projektteam aus Spezialisten beider Unternehmensbereiche an der Entwicklung von Leitungen und Komponenten für Elektrofahrzeuge und deren Infrastruktur. Damit kann sich LEONI noch besser als Systempartner für Hersteller und Betreiber von solchen Fahrzeugen positionieren, die im Bereich umweltfreundliche Technologien aktiv sind. Das zu erwartende Wachstum in diesen Zukunftsmärkten bietet LEONI

➤ *Forschung & Entwicklung,
Seite 69*

Chancen für zusätzliche Aufträge. Auch das Produktprogramm an **mechatronischen Komponenten** wird der Bereich Wiring Systems erweitern und geht davon aus, den Umsatz in diesem neuen Geschäftsfeld in den nächsten beiden Jahren jeweils zu verdoppeln. Der Bereich prüft derzeit, die Wertschöpfung im Geschäftsfeld mechatronische Komponenten durch die Aufnahme einer eigenen **Spritzgussfertigung** zu erhöhen. Dadurch könnte das Umsatzpotenzial dieses Bereichs nochmals gesteigert und unsere Systemkompetenz weiter ausgebaut werden.

Chancen aus neuen Technologien

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions erweitert LEONI das Angebotsspektrum für **Solaranlagen** und erhöht seine Systemkompetenz. Damit können wir in dieser international boomenden Branche zusätzliche Aufträge gewinnen. In diesem Segment baut LEONI auch seine Kapazitäten für die erfolgreiche Strahlenvernetzung weiter aus und setzt dabei auf eine innovative Technologie: Am Schweizer Standort Däniken wurde eine **neuartige X-Ray Anlage** installiert, die voraussichtlich im Frühjahr 2010 in Betrieb genommen wird. Dabei kommt als Strahlerzeuger ein Höchstleistungsbeschleuniger zum Einsatz, sodass die Anlage ausschließlich mit Strom betrieben und sehr flexibel an Nachfrageschwankungen angepasst werden kann. Bisherige Anlagen benötigen das Schwermetall Kobalt, das strengen Reglementierungen unterliegt und nur eingeschränkt verfügbar ist. LEONI wird die innovative X-Ray-Technologie voraussichtlich weltweit zum ersten Mal für eine größere industrielle Anwendung nutzen. Die Anlage vergrößert unsere Marktchancen als führender europäischer Strahlenvernetzungs-Dienstleister weiter.

Chancen langfristiger globaler Trends

Um neue Geschäftsfelder und -optionen zu entwickeln, beobachtet LEONI systematisch langfristige globale Trends (→Strategie). Hierzu zählen Urbanisierung, Bevölkerungswachstum und demografischer Wandel sowie Globalisierung, Industrialisierung und Automatisierung. Daraus ergeben sich vielfältige Wachstumsfelder, unter anderem im Umwelt- und Klimaschutz, in der medizinischen Versorgung sowie auf den Gebieten Energieerzeugung/-effizienz, Sicherheit, Kommunikation, Mobilität und Miniaturisierung. Erste Ergebnisse aus diesem Screening wurden bereits in Projektarbeit übergeleitet und bilden die Basis, um die Veränderung der globalen Rahmenbedingungen für die künftige erfolgreiche Unternehmensentwicklung zu nutzen.



Gesamtaussage zur künftigen Entwicklung

Die LEONI AG ist durch das rigorose und schnell umgesetzte Kostensenkungsprogramm sehr gut an das veränderte Nachfrageniveau angepasst und verfügt über eine solide Finanzbasis. Vor dem Hintergrund einer allmählichen konjunkturellen Erholung wollen wir in den kommenden beiden Jahren stärker wachsen als unsere Märkte und das Ergebnis kräftig steigern. Sofern sich die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht so gut entwickeln wie prognostiziert, kann LEONI darauf dank höherer Flexibilität besser reagieren. Falls sich die Nachfrage schneller erholt, werden wir davon durch unsere verschlankte Kostenbasis überdurchschnittlich profitieren.

Nürnberg, 25. Februar 2010

Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Uwe H. Lamann

LEONI AG Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

[T€]	nach IFRS	01.01. bis 31.12.	Anhang	2009	2008
Umsatzerlöse				2.160.117	2.911.964
Umsatzkosten				- 1.882.944	- 2.465.619
Bruttoergebnis vom Umsatz				277.173	446.345
Vertriebskosten				- 144.693	- 154.471
Allgemeine Verwaltungskosten				- 123.898	- 140.310
Forschungs- und Entwicklungskosten				- 71.068	- 88.292
Sonstige betriebliche Erträge			[6]	11.909	11.033
Sonstige betriebliche Aufwendungen			[6]	- 64.808	- 20.707
Aufwendungen /Erträge aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen			[17]	- 934	2.086
EBIT				- 116.319	55.684
Finanzerträge			[8]	1.899	2.866
Finanzaufwendungen			[8]	- 42.456	- 41.377
Sonstiges Beteiligungsergebnis				- 433	- 1.413
Ergebnis vor Steuern				- 157.309	15.760
Ertragsteuern			[9]	19.228	- 10.563
Konzernjahresfehlbetrag / -überschuss				- 138.081	5.197
davon: Anteil des Konzerns				- 138.137	5.085
Anteil der Minderheitsgesellschafter				56	112
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in Euro			[29]	- 5,04	0,17
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)			[29]	27.432.734	29.183.169

LEONI AG Konzern-Gesamtergebnisrechnung

[T€]	nach IFRS	01.01. bis 31.12.	Anhang	2009	2008
Konzernfehlbetrag /-überschuss				- 138.081	5.197
Sonstiges Ergebnis					
Differenzen aus der Währungsumrechnung					
In der laufenden Periode entstandene Gewinne /Verluste				4.246	- 1.250
Abzüglich ergebniswirksamer Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung				- 630	- 454
Summe Differenzen aus der Währungsumrechnung				3.616	- 1.704
Marktbewertung von Wertpapieren					
In der laufenden Periode entstandene Gewinne /Verluste				749	0
Abzüglich ergebniswirksamer Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung				0	- 269
Summe Marktbewertung von Wertpapieren				749	- 269
Cashflow Hedges					
In der laufenden Periode entstandene Verluste				- 3.354	- 29.405
Abzüglich ergebniswirksamer Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung				25.304	2.512
Summe Cashflow Hedges				21.950	- 31.917
Anteil des sonstigen Ergebnisses, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt				1.341	- 2.236
Steuerliche Effekte auf Bestandteile des sonstigen Ergebnisses			[10]	- 3.470	9.254
Sonstiges Ergebnis			[10]	24.186	- 26.872
Gesamtergebnis				- 113.895	- 21.675
davon Anteil des Konzerns				- 113.985	- 21.788
Anteil der Minderheitsgesellschafter				90	113

LEONI AG Konzern-Kapitalflussrechnung

[T€]	nach IFRS	01.01. bis 31.12.	2009	2008
Konzernjahresfehlbetrag / -überschuss			- 138.081	5.197
Überleitung zum Mittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit:				
Ertragsteuern			- 19.228	10.563
Zinsergebnis			40.698	39.660
Dividendenerträge			- 458	- 358
Abschreibungen			111.457	110.229
Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte			10.110	0
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge			1.825	- 2.086
Ergebnis aus Anlagenabgängen (Gewinn)/Verlust			171	- 132
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Schulden, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen				
Veränderung der Forderungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerte			13.770	101.904
Veränderung der Vorräte			52.766	43.302
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte			- 7.252	- 7.627
Veränderung der Rückstellungen			43.999	- 11.098
Veränderung der Verbindlichkeiten			12.945	- 90.029
Gezahlte Ertragsteuern/erhaltene Erstattungen			991	- 30.683
Gezahlte Zinsen			- 36.623	- 38.140
Erhaltene Zinsen			1.235	1.666
Erhaltene Dividendenzahlungen			458	358
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit			88.783	132.726
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte			- 7.543	- 11.682
Sachanlageinvestitionen			- 80.598	- 141.644
Akquisitionen von Tochterunternehmen abzüglich übernommener Finanzmittel			- 324	34.151
davon: Kaufpreis - 426 T€ (Vorjahr: -9.594 T€)				
Übernommene Finanzmittel 102 T€ (Vorjahr: 43.745 T€)				
Akquisitionen von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen			0	- 24.342
Erwerb von Minderheitenanteilen			- 15	- 415
Investitionen in sonstige finanzielle Vermögenswerte			- 290	- 523
Einzahlungen aus Anlagenabgängen			1.770	7.199
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit			- 87.000	- 137.256
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden			41.498	321.124
Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzschulden			- 72.003	- 168.635
Verkauf / Rückkauf eigener Aktien			40.237	- 29.095
Gezahlte Dividenden			- 5.346	- 26.730
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit			4.386	96.664
Zunahme des Finanzmittelbestandes			6.169	92.134
Wechselkursbedingte Veränderungen des Finanzmittelbestandes			1.246	2.866
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode			133.672	38.672
Finanzmittelbestand am Ende der Periode			141.087	133.672

LEONI AG Konzern-Bilanz

Aktiva [T€]	nach IFRS	Anhang	31.12.2009	31.12.2008
Kurzfristige Vermögenswerte				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente			141.087	133.672
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte		[11]	374.111	387.505
Sonstige Vermögenswerte		[12]	60.093	48.552
Ertragsteuerforderungen			12.307	21.213
Vorräte		[13]	294.538	347.304
Summe kurzfristige Vermögenswerte			882.136	938.246
Sachanlagevermögen		[14]	554.144	573.342
Immaterielle Vermögenswerte		[15]	92.395	113.801
Geschäfts- oder Firmenwerte		[16]	150.028	152.280
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen		[17]	26.060	25.762
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		[18]	10.979	11.215
Latente Steuern		[9]	27.671	21.520
Sonstige Vermögenswerte		[19]	11.563	12.252
Summe Aktiva			1.754.976	1.848.418
Passiva [T€]			31.12.2009	31.12.2008
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristiger Anteil an langfristigen Krediten		[20]	56.894	92.204
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere finanzielle Verbindlichkeiten		[21]	402.217	444.508
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern			27.142	29.150
Kurzfristige andere Verbindlichkeiten		[22]	103.567	79.559
Rückstellungen		[23]	74.169	27.480
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten			663.989	672.901
Langfristige Finanzschulden		[20]	579.560	574.693
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten			16.704	12.289
Langfristige andere Verbindlichkeiten			3.877	6.242
Pensionsrückstellungen		[24]	49.631	50.527
Sonstige Rückstellungen		[23]	27.554	24.828
Latente Steuern		[9]	44.535	59.250
Eigenkapital		[25]		
Gezeichnetes Kapital			29.700	29.700
Kapitalrücklage			181.961	170.381
Eigene Anteile			0	-29.095
Gewinnrücklagen			170.638	314.121
Kumuliertes sonstiges Ergebnis			-14.093	-38.245
Anteile des Konzerns			368.206	446.862
Anteile der Minderheitsgesellschafter			920	826
Summe Eigenkapital			369.126	447.688
Summe Passiva			1.754.976	1.848.418

LEONI AG Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

nach IFRS

[T€]	Erfolgsneutrale Eigenkapitaländerungen									
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Eigene Anteile	Gewinnrücklagen	Differenz aus der Währungs-umrechnung	Markt-bewertung von Wert-papieren	Cashflow Hedges	Anteile des Konzerns	Anteile der Minderheits-gesellschafter	Summe
1. Januar 2008	29.700	170.381	0	335.766	- 4.756	269	- 6.885	524.475	1.167	525.642
Konzernjahresüberschuss				5.085				5.085	112	5.197
Sonstiges Gesamtergebnis					- 3.410	- 269	- 23.194	- 26.873	1	- 26.872
<i>Summe Gesamtergebnis</i>								- 21.788	113	- 21.675
Aktienrückkauf			- 29.095					- 29.095		- 29.095
Dividendenzahlung				- 26.730				- 26.730		- 26.730
Abgang Anteile der Minderheitsgesellschaftler									- 454	- 454
31. Dezember 2008	29.700	170.381	- 29.095	314.121	- 8.166	0	- 30.079	446.862	826	447.688
1. Januar 2009	29.700	170.381	- 29.095	314.121	- 8.166	0	- 30.079	446.862	826	447.688
Konzernjahresfehlbetrag				- 138.137				- 138.137	56	- 138.081
Sonstiges Gesamtergebnis					5.152	749	18.251	24.152	34	24.186
<i>Summe Gesamtergebnis</i>								- 113.985	90	- 113.895
Abgang eigener Aktien		11.580	29.095					40.675		40.675
Dividendenzahlung				- 5.346				- 5.346		- 5.346
Abgang Anteile der Minderheitsgesellschaftler									4	4
31. Dezember 2009	29.700	181.961	0	170.638	- 3.014	749	- 11.828	368.206	920	369.126

LEONI AG Konzernanhang

[1] Allgemeine Grundlagen

Die LEONI AG („LEONI“, der „Konzern“ oder die „Gesellschaft“) wurde unter dem Namen Leonische Werke Roth-Nürnberg, Aktiengesellschaft, mit Vertrag vom 23. April 1917 in Deutschland gegründet und am 2. Februar 1918 in das Handelsregister eingetragen. Die LEONI AG wird beim Amtsgericht Nürnberg unter der Nummer HRB 202 geführt. Die Gesellschaft hat ihren Sitz in Nürnberg, Marienstraße 7. Die Hauptaktivitäten des Konzerns sind in der Textziffer 28 beschrieben.

Der vorliegende Konzernabschluss der LEONI AG wurde unter Anwendung von § 315a HGB („Konzernabschluss nach internationalen Rechnungslegungsstandards“) im Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den damit verbundenen Auslegungen (SIC/IFRIC-Interpretationen) erstellt, wie sie gemäß der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des europäischen Parlaments und des Rates über die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards in der Europäischen Union anzuwenden sind. Die Bezeichnung IFRS umfasst auch die noch gültigen International Accounting Standards (IAS).

Der Konzernabschluss der LEONI zum 31. Dezember 2009 wurde in Euro erstellt. Soweit nichts anderes vermerkt, sind alle Beträge in Tausend Euro (T€) angegeben. Die Bilanz ist nach Fristigkeit gegliedert, die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren erstellt worden. Die Gesamtergebnisrechnung wird in zwei miteinander verbundenen Darstellungen vorgenommen. Soweit zur Verbesserung der Klarheit der Darstellung die Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst sind, wurden sie im Anhang gesondert ausgewiesen.

Die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2009 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen denen des Vorjahres mit Ausnahme der erstmalig im Geschäftsjahr 2009 angewendeten neuen IFRS Vorschriften. Diese sind in der Textziffer 3 erläutert.

Der vorliegende Konzernabschluss zum 31. Dezember 2009 wurde vom Vorstand am 25. Februar 2010 zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

Der Konzernabschluss wird im elektronischen Bundesanzeiger unter der Nummer HRB 202 veröffentlicht.

[2] Konsolidierungsgrundsätze und Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind derivative Finanzinstrumente und zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen, die mit ihrem beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind.

Konsolidierungsgrundsätze

Zum Konzernabschluss gehören die Abschlüsse der LEONI AG und aller Tochterunternehmen, die von der LEONI AG mittelbar oder unmittelbar beherrscht werden. Beherrschung liegt vor, wenn die LEONI AG entweder unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte besitzt oder auf andere Weise die Möglichkeit besteht, die Finanz- und Geschäftspolitik der Gesellschaft zu bestimmen, um aus deren Tätigkeit Nutzen zu ziehen.

Tochterunternehmen werden ab dem Erwerbszeitpunkt, das ist der Zeitpunkt, ab dem der Konzern die Beherrschung über das Tochterunternehmen erlangt, vollkonsolidiert. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch LEONI nicht mehr besteht.

Anteile an Unternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet, wenn LEONI einen maßgeblichen Einfluss auf die Geschäfts- und Finanzpolitik ausüben kann; dies ist grundsätzlich bei einem Stimmrechtsanteil zwischen 20 und 50 Prozent der Fall (assoziierte Unternehmen). Ebenfalls nach der Equity-Methode bewertet werden Gemeinschaftsunternehmen. Ein Gemeinschaftsunternehmen ist ein Joint Venture, das die Gründung eines eigenständigen Unternehmens beinhaltet, an dem jedes Partnerunternehmen beteiligt ist. Ein Joint Venture ist eine vertragliche Vereinbarung von zwei oder mehreren Parteien zur Durchführung einer wirtschaftlichen Tätigkeit, die einer gemeinschaftlichen Führung unterliegt.

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen wie auch der assoziierten Unternehmen und der Gemeinschaftsunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag wie der Abschluss des Mutterunternehmens erstellt.

Die Kapitalkonsolidierung von Tochterunternehmen wird nach der Erwerbsmethode durchgeführt („purchase method“). Nach dieser Methode werden die Anschaffungskosten der erworbenen Anteile mit dem auf das Mutterunternehmen entfallenden Anteil am Eigenkapital des erworbenen Tochterunternehmens zum Erwerbszeitpunkt verrechnet. Dabei werden alle identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden zu ihrem Zeitwert angesetzt und in die Konzernbilanz übernommen. Ein Überschuss der Anschaffungskosten über den Zeitwert des auf den Konzern entfallenden Reinvermögens wird als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Ist der Zeitwert des auf den Konzern entfallenden Reinvermögens höher als die Anschaffungskosten der Anteile, ergibt sich ein passivischer Unterschiedsbetrag. Sollte ein solcher nach einer erneuten Überprüfung der Kaufpreisverteilung bzw. Bestimmung der Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden („reassessment“) verbleiben, so wird dieser sofort erfolgswirksam erfasst. Der auf die Minderheitsgesellschafter entfallende Anteil der Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des Tochterunternehmens wird ebenfalls zum Zeitwert angesetzt. Ein Firmenwert wird jedoch nur insoweit ausgewiesen, als er auf den Konzern entfällt, und wird nicht auf die Minderheitsgesellschafter hochgerechnet.

Beim Erwerb von Minderheitenanteilen wird die Differenz zwischen den Anschaffungskosten der Anteile und dem auf diese Anteile entfallenden Buchwert des Reinvermögens als Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen („Parent-Entity-Extension-Methode“).

Gemäß IFRS 3 „Business Combinations“ werden Geschäfts- oder Firmenwerte nicht planmäßig über ihre Nutzungsdauer abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest gemäß IAS 36 unterzogen, der zu einer Abwertung führen kann („Impairment-Only Approach“).

Alle konzerninternen Salden, Erträge, Aufwendungen sowie unrealisierte Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert.

Währungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in der Darstellungswährung Euro aufgestellt, welche die funktionale Währung der Konzernmuttergesellschaft, der LEONI AG, ist. Die Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, werden gemäß IAS 21 nach dem Konzept der funktionalen Währung in die Konzernwährung Euro umgerechnet. Die funktionale Währung der einzelnen Tochtergesellschaften ist die Währung des primären Wirtschaftsumfelds, in dem das Unternehmen tätig ist. Die Umrechnung der in der jeweiligen funktionalen Währung der Tochterunternehmen erstellten Abschlüsse erfolgt nach der Stichtagskursmethode, d.h. die Vermögens- und Schuldposten werden von der funktionalen Währung in die Darstellungswährung grundsätzlich mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag, die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung mit den Jahresdurchschnittskursen (arithmetisches Mittel der Monatsdurchschnittskurse) umgerechnet. Unterschiede aus der Währungsumrechnung der Vermögenswerte und Schulden gegenüber der Umrechnung des Vorjahres sowie

Umrechnungsdifferenzen zwischen Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz werden im sonstigen Ergebnis ausgewiesen. Die im sonstigen Ergebnis erfassten Beträge werden beim Abgang des betreffenden ausländischen Tochterunternehmens bzw. Geschäftsbetriebs zum gleichen Zeitpunkt wie auch der Gewinn oder der Verlust aus dem Abgang erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Fremdwährungstransaktionen, das heißt Geschäftsvorfälle, die von einer in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaft in einer anderen Währung als ihrer funktionalen Währung getätigt werden, werden mit dem am jeweiligen Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung bei der Konzerngesellschaft in die funktionale Währung umgerechnet. In den Folgeperioden werden monetäre Vermögenswerte und Schulden zu jedem Berichtsstichtag unter Verwendung des Stichtagskurses neu bewertet. Die daraus resultierenden Währungsdifferenzen werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Nicht monetäre Posten werden weiterhin mit dem Transaktionskurs bewertet bzw., sofern sie mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet werden, mit dem Kurs zum Zeitpunkt der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts. Währungsgewinne und Währungsverluste, die aus der Bewertung von monetären, im Wesentlichen konzerninternen Posten entstehen, werden insoweit dem operativen Ergebnis (EBIT) zugeordnet, als es sich um Währungseffekte handelt, die in einem direkten Zusammenhang mit einem operativen Geschäft stehen.

Die Wechselkurse der für den Konzernabschluss wesentlichen Gesellschaften haben sich wie folgt verändert:

Mittelkurs zum Bilanzstichtag (1 Euro in Fremdwährungseinheiten)

Land	Währung	ISO Code	31.12.2009	31.12.2008
Brasilien	Real	BRL	2,49940	3,28430
China	Renminbi Yuan	CNY	9,76600	9,60900
Großbritannien	Pfund	GBP	0,89320	0,96000
Korea	Won	KRW	1675,10880	1775,00000
Mexiko	Peso	MXN	18,63760	19,35000
Polen	Zloty	PLN	4,13200	4,18230
Rumänien	Leu	RON	4,23930	3,99940
Schweiz	Franc	CHF	1,48860	1,48600
USA	Dollar	USD	1,43030	1,39770

Jahresdurchschnittskurs (1 Euro in Fremdwährungseinheiten)

Land	Währung	ISO Code	2009	2008
Brasilien	Real	BRL	2,80269	2,68290
China	Renminbi Yuan	CNY	9,53411	10,26930
Großbritannien	Pfund	GBP	0,89600	0,79850
Korea	Won	KRW	1771,12910	1602,69230
Mexiko	Peso	MXN	18,91978	16,39850
Polen	Zloty	PLN	4,33855	3,54250
Rumänien	Leu	RON	4,21812	3,69060
Schweiz	Franc	CHF	1,50712	1,58450
USA	Dollar	USD	1,39567	1,47390

Umsatzrealisierung

Umsätze werden im Wesentlichen aus Produktverkäufen realisiert. Die Realisierung der Umsatzerlöse abzüglich Umsatzsteuer erfolgt nach IAS 18 im Allgemeinen mit der Lieferung an den Kunden bzw. mit Erfüllung der Werkverträge. Die Lieferung gilt als abgeschlossen, wenn die mit dem Eigentum verbundenen Risiken auf den Käufer übergegangen sind. Rückstellungen für Kundennachlässe und -rabatte sowie Retouren und sonstige Berichtigungen werden im gleichen Zeitraum wie die Erfassung der Umsätze berücksichtigt. Werkverträge gelten als erfüllt, wenn alle Leistungsverpflichtungen im Wesentlichen erbracht sind. Bei langfristiger Auftragsentwicklung erfolgt die Umsatzrealisierung entsprechend des Fertigstellungsgrades, sofern die Verträge die Voraussetzungen für die Anwendung der „percentage-of-completion-Methode“ gemäß IAS 11 erfüllen. Dies betrifft die im Folgenden beschriebenen Entwicklungsaufträge.

Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind. Unter Verwendung der Effektivzinsmethode bedeutet dies, dass der Zinsertrag erfasst wird, der sich unter Verwendung des Effektivzinssatzes ergibt. Dieser ist der Kalkulationszinssatz, mit dem geschätzte zukünftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden.

Dividendenerträge werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung

Aufwendungen für Forschung werden in der Periode erfolgswirksam erfasst, in der sie angefallen sind.

Aufwendungen für Entwicklung werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens ergebniswirksam erfasst, soweit es sich nicht um auftragspezifische Entwicklungskosten handelt, die nach IAS 11 zu bilanzieren sind, oder um Entwicklungskosten, die bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzung gemäß IAS 38 als immaterieller Vermögenswert aktiviert werden müssen. Kundenspezifische Entwicklungsaufträge werden bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen gemäß IAS 11 nach der „percentage-of-completion-Methode“, d.h. nach dem Fortschritt der erbrachten Entwicklungsleistung bilanziert. Der aktivierungspflichtige Betrag ist als Forderungen aus Entwicklungsaufträgen ausgewiesen. Der Fertigstellungsgrad wird entsprechend dem Verhältnis der Gesamtkosten zu den angefallenen Kosten ermittelt (Cost-to-Cost-Methode). Die Erlöse aus den Entwicklungsaufträgen werden unter den Umsatzerlösen ausgewiesen.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn eine 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, die sie kompensieren sollen, zu verrechnen. Zuwendungen für einen Vermögenswert werden von den Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswertes gekürzt.

Vorräte

Vorräte umfassen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, bezogene Waren sowie unfertige und fertige Erzeugnisse. Sie werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder zum niedrigeren Nettoveräußerungswert bewertet. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie bezogene Waren werden zu Anschaffungskosten nach der Durchschnittspreismethode oder zum niedrigeren Nettoveräußerungswert am Bilanzstichtag bewertet. Der erzielbare Nettoveräußerungswert wird aus dem geschätzten Verkaufspreis im gewöhnlichen Geschäftsverkehr abzüglich eventuell noch anfallender Fertigstellungskosten und den notwendigen Vertriebskosten ermittelt. In die Herstellungskosten der unfertigen und fertigen Erzeugnisse sind neben den Kosten für Fertigungsmaterial und Fertigungslöhne auch anteilige Material- und Fertigungsgemeinkosten unter Annahme einer Normalauslastung eingerechnet.

Zum Verkauf bestimmte langfristige Vermögenswerte

Ein langfristiger Vermögenswert oder eine Veräußerungsgruppe wird als zum Verkauf bestimmt klassifiziert („assets held for sale“), wenn der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird, und die dafür notwendigen Kriterien des IFRS 5 vorliegen. Sind langfristige Vermögenswerte oder eine Veräußerungsgruppe als zur Veräußerung bestimmt klassifiziert worden, werden keine weiteren planmäßigen Abschreibungen vorgenommen und deren Zeitwert ermittelt. Liegt der Zeitwert der zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerte bzw. der Veräußerungsgruppe abzüglich der Kosten der Veräußerung unter dem Nettobuchwert der Vermögenswerte bzw. der Veräußerungsgruppe, wird eine Wertberichtigung auf den Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten vorgenommen. Ändert sich der Veräußerungsplan und werden die Kriterien nach IFRS 5 für einen Vermögenswert oder eine Veräußerungsgruppe, der bzw. die als zum Verkauf bestimmt klassifiziert wurden, nicht mehr erfüllt, werden diese nicht mehr gesondert ausgewiesen, sondern in die Bilanzposition zurückgegliedert, in der sie ursprünglich ausgewiesen waren. Sie werden mit dem niedrigeren Wert aus dem Buchwert, bevor der Vermögenswert oder die Veräußerungsgruppe als zum Verkauf bestimmt klassifiziert wurde, bereinigt um alle planmäßigen Abschreibungen oder Neubewertungen, die ohne eine Klassifizierung als zum Verkauf bestimmt erfasst worden wären, und dem erzielbaren Betrag zum Zeitpunkt der Entscheidung, nicht zu verkaufen, bewertet.

Sachanlagen

Sachanlagen werden bei ihrer erstmaligen Erfassung mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Zuordenbare Fremdkapitalkosten werden bei Sachanlagen, deren Beschaffung und/oder Versetzung in den betriebsbereiten Zustand einen längeren Zeitraum in Anspruch nimmt („qualifying asset“), als Bestandteil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten gemäß IAS 23 aktiviert. Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen mindern die Anschaffungs- oder Herstellungskosten derjenigen Vermögenswerte, für die die Zuwendung gewährt wurde. In den Folgeperioden werden Sachanlagen mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten vermindert um kumulierte planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen angesetzt. Sie werden über ihre voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer planmäßig abgeschrieben. Unbewegliches Sachanlagevermögen wird überwiegend linear und bewegliches Sachanlagevermögen je nach Einsatzart linear oder, sofern es aufgrund der tatsächlichen Nutzung geboten ist, degressiv abgeschrieben. Bei Durchführung von größeren Wartungen werden die Kosten im Buchwert der Sachanlage erfasst, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind.

Für die planmäßigen Abschreibungen werden folgende Nutzungsdauern zugrunde gelegt:

Gebäude und Grundstückseinrichtungen	max. 50 Jahre
Maschinen und Anlagen	max. 12 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 – 10 Jahre
Computer-Hardware	3 – 5 Jahre

Mieteinbauten werden linear über den jeweils kürzeren Zeitraum der Laufzeit des Mietvertrages oder der geschätzten gewöhnlichen Nutzungsdauer abgeschrieben.

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

Die Restwerte der Vermögenswerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Geschäftsjahresende überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Leasingverhältnisse

Leasing-Transaktionen sind entweder als „finance lease“ oder als „operating lease“ zu klassifizieren. Transaktionen, bei denen LEONI als Leasingnehmer alle wesentlichen eigentümergehörigen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes trägt und folglich das wirtschaftliche Eigentum zuzurechnen ist, werden als „finance lease“ behandelt. Danach wird der Leasinggegenstand zum Zeitpunkt des Abschlusses des Leasingverhältnisses mit seinem beizulegenden Zeitwert oder dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, beim Leasingnehmer aktiviert und eine korrespondierende Verbindlichkeit bilanziert. Der Leasinggegenstand wird über seine wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Ist zu Beginn des Leasingverhältnisses der Eigentumsübergang auf den Konzern nicht hinreichend sicher, wird der Leasinggegenstand über den kürzeren der beiden Zeiträume aus erwarteter Nutzungsdauer und Laufzeit des Leasingverhältnisses vollständig abgeschrieben. Die Leasingzahlungen werden in Finanzaufwendungen und Tilgungsanteil der Restschuld so aufgeteilt, dass über die Periode ein konstanter Zinssatz auf die verbleibende Leasingverbindlichkeit entsteht. Finanzaufwendungen werden erfolgswirksam erfasst. Alle übrigen Leasingvereinbarungen, bei denen LEONI Leasingnehmer ist, werden als „operating lease“ bilanziert. Die Leasingzahlungen werden linear über die Laufzeit des „operating-lease“-Verhältnisses als Aufwand gebucht.

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses dieser Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswertes oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt. Bei Leasingvereinbarungen, die vor dem 1. Januar 2005 abgeschlossen wurden, gilt in Übereinstimmung mit den Übergangsvorschriften von IFRIC 4 der 1. Januar 2005 als Zeitpunkt des Abschlusses dieser Leasingvereinbarung.

Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte sind Patente, Software, Lizenzen und ähnliche Rechte sowie im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Kundenbeziehungen, Marken, Technologien und Fertigungs-Know-how. Ein immaterieller Vermögenswert, der aus Entwicklungsausgaben resultiert, wird aktiviert, wenn ein neu entwickeltes Produkt oder Verfahren eindeutig abgegrenzt werden kann, technisch realisierbar ist und entweder die eigene Nutzung oder die Vermarktung vorgesehen ist. Weiterhin setzt eine Aktivierung voraus, dass die Entwicklungsausgaben mit hinreichender Wahrscheinlichkeit durch künftige Finanzmittelzuflüsse gedeckt werden und dass die weiteren Kriterien des IAS 38.57 erfüllt sind.

Einzelnerworbene immaterielle Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Die Anschaffungskosten von im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen immateriellen Vermögenswerten entsprechen ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. In den Folgeperioden werden immaterielle Vermögenswerte mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Bei der Bewertung in den Folgeperioden ist zwischen immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer und mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer zu differenzieren.

Gemäß IAS 38 sind immaterielle Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer planmäßig abzuschreiben. Das Unternehmen schreibt daher in Übereinstimmung mit diesen Regelungen Belieferungsrechte und als immaterielle Vermögenswerte aktivierte Entwicklungskosten entsprechend den erwarteten Umsätzen und andere immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer auf den geschätzten Restbuchwert, in der Regel auf Null, ab. Bei den restlichen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer handelt es sich im Wesentlichen um Softwarelizenzen mit einer Nutzungsdauer von 3 Jahren sowie um im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Kundenbeziehungen mit Nutzungsdauern von 3 bis

19 Jahren und erworbener Technologie und Fertigungs-Know-how mit einer Nutzungsdauer von 6 bis 15 Jahren. Die Abschreibungsmethode und die Abschreibungsdauer werden für einen immateriellen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die aufgrund von Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswertes erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode und der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer sind gemäß IAS 38 nicht planmäßig abzuschreiben, sondern werden nach IAS 36 mindestens einmal jährlich hinsichtlich ihrer Werthaltigkeit überprüft und sind ggf. auf ihren niedrigeren erzielbaren Betrag („recoverable amount“) abzuschreiben. Die Überprüfung wird zum 31. Oktober jeden Jahres nach den gleichen Grundsätzen vorgenommen wie bei den Geschäfts- oder Firmenwerten. Die unten stehenden Ausführungen gelten daher analog.

Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird einmal jährlich überprüft, ob die Einschätzung einer unbegrenzten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von einer unbegrenzten zur begrenzten Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen. LEONI weist im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken als immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer aus.

Immaterielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn sie abgehen oder wenn kein weiterer wirtschaftlicher Nutzen von ihrer Nutzung oder ihrem Abgang zu erwarten ist.

Geschäfts- oder Firmenwerte

Geschäfts- oder Firmenwerte („Goodwill“) aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Erwerbers an den beizulegenden Zeitwerten der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des erworbenen Unternehmens bemessen. Nach dem erstmaligen Ansatz werden Geschäfts- oder Firmenwerte zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich entsprechend den Regelungen des IAS 36 auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Der Konzern nimmt die jährliche Überprüfung der Geschäfts- oder Firmenwerte auf Werthaltigkeit zum 31. Oktober vor. Eine Überprüfung findet auch dann statt, wenn Ereignisse oder Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte. Zum Zwecke des Werthaltigkeitstests wird ein im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbener Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten („cash-generating units“) 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. Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen sie zugeordnet wurden, getestet, indem der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit bzw. Einheiten mit ihrem erzielbaren Betrag („recoverable amount“) verglichen wird. Übersteigt der Buchwert den erzielbaren Betrag, liegt eine Wertminderung vor und es ist auf den erzielbaren Betrag abzuschreiben. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten („fair value less cost to sell“) und Nutzungswert („value in use“). Der Nutzungswert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit ist definiert als der Barwert der erwarteten Cashflows, die dem Unternehmen aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zufließen werden. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die erwarteten zukünftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und der spezifischen Risiken der zahlungsmittelgenerierenden Einheit widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Ermittlung des

beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren, Discounted-Cashflow-Bewertungsmodelle, Börsenkurse oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert.

Eine spätere Zuschreibung infolge des Wegfalls der Gründe für einen in vergangenen Geschäftsjahren oder Zwischenberichtsperioden erfassten Wertminderungsaufwand des Geschäfts- oder Firmenwerts ist nicht zulässig.

Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer und von Sachanlagen

An jedem Bilanzstichtag wird eine Einschätzung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass langfristige Vermögenswerte wertgemindert sein könnten. Liegen entsprechende Anhaltspunkte vor, wird der erzielbare Betrag („recoverable amount“) des Vermögenswertes bestimmt und seinem Buchwert gegenübergestellt. Unterschreitet der erzielbare Betrag den Buchwert, wird eine Abwertung auf den niedrigeren erzielbaren Betrag vorgenommen. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Letzterer ist der Barwert der künftigen Cashflows, der voraussichtlich aus dem Vermögenswert abgeleitet werden kann. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die erwarteten zukünftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und der spezifischen Risiken der zahlungsmittelgenerierenden Einheit widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren, Discounted-Cashflow-Bewertungsmodelle, Börsenkurse bzw. Marktwerte oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert.

Können den einzelnen Vermögenswerten keine eigenen, von anderen Vermögenswerten oder anderen Gruppen von Vermögenswerten weitgehend unabhängig generierte Cashflows zugeordnet werden, wird deren Werthaltigkeit auf Basis der kleinsten übergeordneten zahlungsmittelgenerierenden Einheit von Vermögenswerten getestet.

Wenn die Gründe für eine früher vorgenommene Abwertung weggefallen sind, werden die Vermögenswerte wieder zugeschrieben. Die Zuschreibung ist auf den Wert beschränkt, der sich bei Berücksichtigung der planmäßigen Abschreibungen ergeben hätte.

Unabhängig davon, ob ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, wird für noch nicht nutzungsbereite immaterielle Vermögenswerte wie auch für immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einmal jährlich eine entsprechende Wertminderungsprüfung durchgeführt.

Anteile an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen

Anteile an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet. Die Anteile werden zum Zeitpunkt ihres Erwerbs mit ihren Anschaffungskosten bewertet, die in den Folgeperioden um die nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Reinvermögens des Unternehmens, wie z.B. die anteiligen Jahresergebnisse und Gewinnausschüttungen, erhöht bzw. vermindert werden. Dabei wird das anteilige Jahresergebnis nach den in dieser Textziffer beschriebenen Bewertungs- und Bilanzierungsmethoden ermittelt. Entsprechend der Behandlung von vollkonsolidierten Tochtergesellschaften werden keine planmäßigen Abschreibungen auf im Buchwert enthaltene Firmenwerte der at equity bewerteten Beteiligungen vorgenommen. Statt eines Werthaltigkeitstests des im Buchwert enthaltenen Firmenwertes wird der gesamte Wertansatz der at equity bewerteten Beteiligungen gemäß IAS 36 auf seine Werthaltigkeit geprüft. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils und dem Buchwert als Wertminderungsaufwand ergebniswirksam erfasst.

Finanzinstrumente

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswerts und bei einem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Als finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Verbindlichkeiten erfasste Finanzinstrumente werden grundsätzlich getrennt ausgewiesen. Sie werden nur dann saldiert ausgewiesen, wenn bezüglich der Beträge zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Aufrechnungsrecht besteht und beabsichtigt wird, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen.

Finanzinstrumente werden erfasst, sobald LEONI Vertragspartei des Finanzinstruments wird. Bei marktüblichen Käufen oder Verkäufen im Rahmen eines Vertrags, dessen Bedingungen die Lieferung des Vermögenswerts innerhalb eines Zeitraums vorsehen, der üblicherweise durch Vorschriften oder Konventionen des jeweiligen Marktes festgelegt wird, ist für die erstmalige bilanzielle Erfassung sowie den bilanziellen Abgang der Erfüllungstag relevant, d.h. der Tag, an dem der Vermögenswert an oder durch LEONI geliefert wird.

Finanzielle Vermögenswerte umfassen insbesondere Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige ausgereichte Kredite und Forderungen, bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinstrumente und zu Handelszwecken gehaltene originäre und derivative finanzielle Vermögenswerte.

Finanzielle Verbindlichkeiten begründen regelmäßig einen Rückgabeanspruch in Zahlungsmitteln oder einem anderen finanziellen Vermögenswert. Darunter fallen insbesondere Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverhältnissen, Schuldscheindarlehen und derivative Finanzverbindlichkeiten.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn eine der drei folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert sind erloschen.
- Der Konzern behält zwar die Rechte auf den Bezug von Cashflows aus finanziellen Vermögenswerten, übernimmt jedoch eine vertragliche Verpflichtung zur sofortigen Zahlung der Cashflows an eine dritte Partei im Rahmen einer Vereinbarung, die die Bedingungen von IAS 39.19 („pass-through-arrangement“) erfüllt.
- Der Konzern hat seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert übertragen und dabei entweder im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an dem finanziellen Vermögenswert verbunden sind, oder anderenfalls die Verfügungsmacht über den finanziellen Vermögenswert übertragen.

Zahlungseingänge auf verkaufte Forderungen, die am Bilanzstichtag noch nicht an den Forderungskäufer weitergeleitet waren, werden in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die der Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, gekündigt oder erloschen ist.

Der erstmalige Ansatz von Finanzinstrumenten erfolgt zum beizulegenden Zeitwert. Dem Erwerb oder der Emission direkt zurechenbare Transaktionskosten werden bei der Ermittlung des Buchwerts berücksichtigt, wenn die Finanzinstrumente nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Für die Folgebewertung werden die Finanzinstrumente einer der in IAS 39 aufgeführten Bewertungskategorien zugeordnet, in die sie zum Zeitpunkt ihres erstmaligen Ansatzes designiert werden.

Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte werden in die folgenden Kategorien eingeteilt:

- *Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte*

Diese Kategorie enthält zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte („Financial Assets Held for Trading“ – FAHfT) und finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Vermögenswerte („Financial Assets at Fair Value Through Profit or Loss“ – FVtPL) designiert wurden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme solcher Derivate, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind.

Gewinne und Verluste aus finanziellen Vermögenswerten dieser Kategorie werden erfolgswirksam erfasst.

Weder im Geschäftsjahr 2009 noch im Vorjahr wurden originäre finanzielle Vermögenswerte als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, noch wurde von der Möglichkeit, finanzielle Vermögenswerte bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Vermögenswerte („Financial Assets at Fair Value Through Profit or Loss“) zu designieren, Gebrauch gemacht.

- *Bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte*

Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen („Held-to-Maturity Investments“ – HtM) sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen sowie einer festen Laufzeit, für die das Unternehmen die Absicht hat und in der Lage ist, sie bis zur Endfälligkeit zu halten. Sie werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Finanzinvestitionen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen.

Finanzielle Vermögenswerte dieser Kategorie waren weder im Geschäftsjahr 2009 noch im Vorjahr im Konzern vorhanden.

- *Kredite und Forderungen*

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen und bestimmbareren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet.

Einzelwertberichtigungen werden vorgenommen, wenn Forderungen uneinbringlich sind oder die Uneinbringlichkeit wahrscheinlich ist, wobei der Betrag der Wertberichtigung hinreichend genau ermittelbar sein muss. Ein Wertberichtigungsbedarf besteht bei Vorliegen objektiver Hinweise wie länger anhaltender Zahlungsverzug, Einleitung von Zwangsmaßnahmen, drohender Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung sowie Beantragung oder Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit marktüblichen Zahlungszielen, die in der Regel zwölf Monate nicht überschreiten, werden daher zum Nominalwert, vermindert um angemessene Wertberichtigungen, angesetzt. Unverzinsliche und niedrig verzinsliche Forderungen mit einer voraussichtlichen Restlaufzeit von über einem Jahr werden abgezinst, wobei der Abgrenzungsbetrag ratierlich bis zur Fälligkeit der Forderung im Zinsertrag vereinnahmt wird.

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden die Wertberichtigungen auf separaten Wertberichtigungskonten erfasst. Bei allen sonstigen finanziellen Vermögenswerten erfolgt eine direkte Minderung der Konten.

Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen der Amortisation.

▪ *Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte*

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte („Available-for-Sale Financial Assets“ – AfS) sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und nicht in eine der vorstehenden Kategorien eingestuft sind. Sie sind grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Die aus der Zeitwertbewertung resultierenden Gewinne oder Verluste werden innerhalb des Eigenkapitals als erfolgsneutrale Eigenkapitaländerung separat erfasst. Sofern signifikante Verlustereignisse oder bei Eigenkapitalinstrumenten länger anhaltende Wertverluste bestehen, führt dies zu einer ergebniswirksamen Abschreibung in der Gewinn- und Verlustrechnung. Der Konzern geht davon aus, dass ein signifikantes Verlustereignis bei einer Wertminderung von mehr als 20 Prozent vorliegt und dass bei Eigenkapitalinstrumenten von länger anhaltenden Wertverlusten auszugehen ist, wenn über einen Zeitraum von 12 Monaten ein kontinuierlicher Wertverfall zu verzeichnen war. Bei den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten werden spätere Wertaufholungen grundsätzlich erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Lediglich bei Schuldinstrumenten werden Zuschreibungen bis zur Höhe der ursprünglichen Wertminderung erfolgswirksam erfasst und darüber hinausgehende Beträge erfolgsneutral berücksichtigt. Sofern bei Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorliegt und ihr beizulegender Wert nicht verlässlich ermittelbar ist, erfolgt die Bewertung zu Anschaffungskosten und im Falle einer dauerhaften Wertminderung wird eine Abwertung auf den Barwert der zukünftigen Cashflows vorgenommen.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten, die unter die Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ fallen, werden auch in den Folgeperioden zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und die daraus resultierenden Gewinne und Verluste ergebniswirksam erfasst.

Diese Kategorie umfasst zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten („Financial Liabilities Held for Trading“ – FLHFT) sowie Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Verbindlichkeiten („Financial Liabilities at Fair Value Through Profit or Loss“ – FVtPL) designiert wurden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme solcher Derivate, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind.

Im Geschäftsjahr 2009 und im Vorjahr waren keine originären finanziellen Verbindlichkeiten als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert und es wurde nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, finanzielle Verbindlichkeiten bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Verbindlichkeiten („Financial Liabilities at Fair Value Through Profit or Loss“ – FVtPL) zu designieren.

Alle finanziellen Verbindlichkeiten, die nicht in diese Kategorie fallen und keine derivativen Finanzinstrumente sind, werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet („Financial Liabilities at Amortised Cost“ – FLAC). Bei kurzfristigen Verbindlichkeiten entspricht den fortgeführten Anschaffungskosten der Rückzahlungs- oder Erfüllungsbetrag. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden sowie im Rahmen von Amortisationen.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sind Kassenbestände, Schecks und sofort verfügbare Bankguthaben, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu drei Monate beträgt. Sie werden entsprechend ihrem Nennwert bewertet.

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

Im LEONI-Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente werden zu ihrem Marktwert am Abschlussstichtag bilanziert. Abhängig von der Fälligkeit werden Derivate mit positivem Marktwert als kurz- oder langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte und Derivate mit negativem Marktwert als kurz- oder langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten ausgewiesen. Aus der Marktwertänderung resultierende Gewinne oder Verluste werden grundsätzlich ergebniswirksam behandelt. Soweit Fremdwährungsderivate, die zur Sicherung zukünftiger Zahlungsströme aus schwebenden Geschäften oder geplanten Transaktionen abgeschlossen werden („Cashflow Hedges“), den Anforderungen des Rechnungslegungsstandards hinsichtlich des Hedge-Accountings genügen, werden die Wertänderungen dieser Derivate bis zur Realisierung des Ergebnisses aus den abgesicherten Grundgeschäften ergebnisneutral gesondert im Eigenkapital verbucht. Die in diesem Konto erfassten Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit der Ergebnisauswirkung der gesicherten Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Diejenigen Teile der Marktwertänderung des Derivates, die hinsichtlich des abgesicherten Risikos als ineffektiv angesehen werden, werden unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung ergebniswirksam verbucht. Die Marktwertänderungen von Zinsderivaten, die der Absicherung von variabel verzinslichen langfristigen Verbindlichkeiten dienen, werden ebenfalls erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst, soweit die Anforderungen eines Cashflow Hedge Accountings erfüllt sind. Die in diesem Konto ausgewiesenen Beträge führen in der Folgezeit zu einem Ausgleich des in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Zinsaufwandes aus dem zugehörigen Grundgeschäft.

Waretermingeschäfte, die durch einen Ausgleich in bar erfüllt werden, sind als Derivat bilanziert. Die Marktwertänderung des Derivats wird erfolgswirksam in den Umsatzkosten erfasst.

Verträge, die für Zwecke des Empfangs oder der Lieferung nicht finanzieller Posten gemäß dem erwarteten Einkaufs-, Verkaufs- oder Nutzungsbedarf des Konzerns abgeschlossen und in diesem Sinne gehalten werden (Eigenverbrauchverträge), werden nicht als derivatives Finanzinstrument, sondern als schwebende Geschäfte bilanziert.

Enthalten Verträge eingebettete Derivate, werden die Derivate getrennt vom Basisvertrag bilanziert, wenn die wirtschaftlichen Merkmale und Risiken des eingebetteten Derivats nicht eng mit den wirtschaftlichen Merkmalen und Risiken des Basisvertrags verbunden sind. Die Überprüfung, ob ein Vertrag ein eingebettetes Derivat enthält, das getrennt vom Basisvertrag zu bilanzieren ist, wird zu dem Zeitpunkt vorgenommen, zu dem das Unternehmen Vertragspartei geworden ist. Eine Neubeurteilung wird nur dann vorgenommen, wenn es zu erheblichen Änderungen der Vertragsbedingungen kommt, aus denen eine signifikante Änderung der Zahlungsströme resultiert.

Abgegrenzte Schulden („accruals“)

Unter den Verbindlichkeiten werden auch abgegrenzte Schulden („accruals“) ausgewiesen. Abgegrenzte Schulden („accruals“) sind Schulden zur Zahlung von erhaltenen Gütern oder Dienstleistungen, die weder bezahlt wurden, noch vom Lieferanten in Rechnung gestellt wurden.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Pensionsrückstellungen für leistungsorientierte Pensionspläne werden aufgrund versicherungsmathematischer Gutachten nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren („Projected-Unit-Credit-Method“) gemäß IAS 19 ermittelt. Änderungen aus den versicherungsmathematischen Annahmen oder Unterschiede zwischen der tatsächlichen Entwicklung und den ursprünglichen Annahmen sowie Vermögensgewinne oder -verluste, die sich als Differenz zwischen

dem erwarteten und tatsächlichen Ertrag aus dem Vermögen des Pensionsfonds bzw. dem Planvermögen („plan assets“) ergeben (versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste), werden ergebniswirksam über die durchschnittliche Restdienstzeit der betroffenen aktiven Mitarbeiter erfasst, soweit der Korridor von zehn Prozent des Barwerts der Pensionsverpflichtung („present value of Defined Benefit Obligation“ DBO) bzw. 10 Prozent des Zeitwertes des Planvermögens überschritten wird. Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand wird linear über den durchschnittlichen Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit der Anwartschaften verteilt. Soweit Anwartschaften sofort nach Einführung oder Änderungen eines Pensionsplans unverfallbar sind, ist der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand sofort ergebniswirksam zu erfassen.

Der als Vermögenswert oder Schuld aus einem leistungsorientierten Plan zu erfassende Betrag umfasst den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung korrigiert um noch nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste, abzüglich des noch nicht erfassten nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwands und abzüglich des beizulegenden Zeitwertes des zur unmittelbaren Erfüllung von Verpflichtungen vorhandenen Planvermögens. Der Wert eines Vermögenswerts beschränkt sich auf die Summe aus dem noch nicht erfassten nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwand und dem Barwert eines etwaigen wirtschaftlichen Nutzens in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder in Form der Minderung künftiger Beitragszahlungen an den Plan.

Die Aufwendungen aus der Aufzinsung von Pensionsverpflichtungen sowie die erwarteten Erträge aus dem Planvermögen werden unter den Finanzaufwendungen ausgewiesen.

Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen werden angesetzt, wenn am Bilanzstichtag eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung aus vergangenen Ereignissen gegenüber einem Dritten entstanden ist, deren Eintritt als wahrscheinlich anzusehen ist und deren Höhe verlässlich bestimmt werden kann. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung beispielsweise aus einem Versicherungsvertrag erwartet, wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert erfasst, sofern der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Die Bewertung der Rückstellungen erfolgt gemäß IAS 37 mit der bestmöglichen Schätzung des Verpflichtungsumfangs. Soweit Rückstellungen erst nach einem Jahr fällig werden und eine verlässliche Abschätzung der Auszahlungsbeträge bzw. -zeitpunkte möglich ist, wird für den langfristigen Teil der Barwert durch Abzinsung ermittelt. Die Aufzinsungsbeträge werden im Zinsaufwand erfasst.

Verpflichtungen zur Entsorgung einer Sachanlage und Rekultivierungsverpflichtungen ihres Standortes oder ähnliche Verpflichtungen sind als Bestandteil der Anschaffungs- und Herstellungskosten der Sachanlage zu aktivieren und gleichzeitig als Rückstellung zu passivieren. In den Folgeperioden ist dieser hinzuaktivierte Betrag über die Restnutzungsdauer der Sachanlage planmäßig abzuschreiben. Die bestmögliche Schätzung der Zahlungsverpflichtung bzw. Rückstellung wird am Ende jedes Berichtszeitraums auf ihren aktuellen Barwert angepasst.

Restrukturierungsrückstellungen werden angesetzt, wenn die faktische Verpflichtung zur Restrukturierung entsprechend den Kriterien gemäß IAS 37.72 entstanden ist.

Abgegrenzte Schulden („accruals“) werden nicht unter den Rückstellungen, sondern unter den Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Restrukturierungsaufwand

Aufwendungen, die im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen anfallen, werden im sonstigen betrieblichen Aufwand gezeigt, da solche Aufwendungen nicht zu den generellen operativen Aktivitäten der Funktionsbereiche gehören und ein transparentes Bild über die Restrukturierungsaktivitäten des Konzerns gegeben wird. Eine Aufteilung dieser Aufwendung nach den in der Gewinn- und Verlustrechnung gezeigten Funktionsbereichen findet sich in der Textziffer 6.

Ertragsteuern

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und die früheren Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten.

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode („balance sheet liability method“) gebildet. Danach werden aktive und passive latente Steuern für sämtliche temporären Differenzen, abgesehen von den Ausnahmen des IAS 12.15, IAS 12.24, IAS 12.39 und IAS 12.44, zwischen dem Wertansatz in der Konzernbilanz und dem steuerlichen Wertansatz sowie für steuerliche Verlustvorträge erfasst („temporary-Konzept“). Dabei sind die Steuersätze anzuwenden, die nach der derzeitigen gültigen oder verabschiedeten Rechtslage künftig gelten werden, wenn sich die Differenzen wahrscheinlich wieder ausgleichen werden. Die Auswirkungen von Steuergesetzänderungen auf die aktiven und passiven latenten Steuern werden in der Periode, in der das Gesetz verabschiedet wird, ergebniswirksam berücksichtigt. Aktive latente Steuern werden nur insoweit angesetzt, als es wahrscheinlich ist, dass die damit zusammenhängenden Steuervorteile realisiert werden können. Die bilanzierten und die nicht angesetzten aktiven latenten Steuern werden zu jedem Bilanzstichtag diesbezüglich überprüft.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen ein-klagbaren Anspruch auf die Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen und von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Ertragsteuern, die sich auf Posten beziehen, die im sonstigen Ergebnis erfasst werden, werden ebenfalls im sonstigen Ergebnis und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird in Übereinstimmung mit IAS 33 „Earnings per Share“ ermittelt. Das Basis-Ergebnis je Aktie ergibt sich durch Division des den LEONI-Aktionären zuzurechnenden Konzernüberschusses durch den gewogenen Durchschnitt der Zahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien. Das verwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich durch Division des den LEONI-Aktionären zuzurechnenden Konzernüberschusses durch die Summe der gewogenen Durchschnittszahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien und der gewogenen Durchschnittszahl der in Stammaktien umwandelbaren Wertpapiere. In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung wird gemäß IAS 7 in die Bereiche betriebliche Tätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit gegliedert. Dabei werden die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit nach der indirekten Methode ermittelt, indem das Periodenergebnis um Auswirkungen von nicht zahlungswirksamen Geschäftsvorfällen, Rückstellungen und Abgrenzungen von vergangenen oder künftigen betrieblichen Ein- und Auszahlungen sowie um Ertrags- und Aufwandsposten, die dem Investitions- oder Finanzierungsbereich zuzurechnen sind, berichtigt wird. Unter den „sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträgen“ werden dabei im Wesentlichen nicht

als Gewinnausschüttung vereinnahmte Ergebnisse der at equity bilanzierten Unternehmen ausgewiesen. Gezahlte Zinsen und erhaltene Zinsen und Dividenden sind als Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit klassifiziert. Gezahlte Dividenden sind dem Finanzierungsbereich zugeordnet. Der Finanzmittelbestand setzt sich aus den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zusammen. Diese beinhalten Kassenbestände, Schecks und sofort verfügbare Bankguthaben, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu drei Monate beträgt. Der Einfluss von wechselkursbedingten Wertänderungen auf den Finanzmittelbestand wird gesondert ausgewiesen, so dass der Finanzmittelbestand zu Beginn und Ende der Berichtsperiode abgestimmt werden kann.

Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung erfolgt unter Anwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 8 „Geschäftssegmente“, der seit dem 1. Januar 2009 anzuwenden ist und die bisherigen Regelungen des IAS 14 abgelöst hat. IFRS 8 verfolgt den Management-Ansatz („management approach“), der eine an der internen Organisations- und Berichtsstruktur sowie an den internen Steuerungsgrößen anknüpfende Segmentierung und Berichterstattung vorsieht. Die Abgrenzung und Bestimmung der Segmente wurde daher entsprechend der internen Organisations- und Berichtsstruktur vorgenommen. Nach Feststellung des Konzerns entsprechen die gemäß IFRS 8 im Konzern identifizierten Geschäftssegmente den zuvor gemäß IAS 14 identifizierten Geschäftssegmenten. Zum Zwecke der Unternehmenssteuerung ist der Konzern nach Produkten und Dienstleistungen in Geschäftseinheiten organisiert. Der Konzern verfügt daher über zwei berichtspflichtige Segmente: Wire & Cable Solutions und Wiring Systems. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird vom Management getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Segmente zu bestimmen. Das EBIT wird in Übereinstimmung mit den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen des Konzernabschlusses ermittelt. Es enthält auch das Ergebnis aus der Equity-Bewertung von Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen.

Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses werden vom Management Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen, die sich auf die Höhe der zum Stichtag ausgewiesenen Vermögenswerte, Schulden und der Angabe von Eventualverpflichtungen sowie auf die Aufwendungen und Erträge auswirken. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit könnten jedoch Ereignisse entstehen, die in zukünftigen Perioden zu erheblichen Anpassungen des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte und Schulden führen.

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres wesentliche Anpassungen der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein werden, werden nachstehend erläutert.

Die Überprüfungen der Werthaltigkeit von Geschäfts- und Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer basieren auf Berechnungen des Nutzungswertes. Die Werthaltigkeitstests von langfristigen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer wurden weitgehend ebenfalls anhand ihres Nutzungswertes vorgenommen. Zur Schätzung des Nutzungswertes muss der Konzern die voraussichtlichen künftigen Cashflows aus den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen die langfristigen Vermögenswerte oder Geschäfts- oder Firmenwerte zugeordnet sind, schätzen und darüber hinaus einen angemessenen Zinssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln (Discounted-Cashflow-Methode). Die Cashflows werden aus der Unternehmensplanung der nächsten fünf Geschäftsjahre abgeleitet, wobei Restrukturierungsmaßnahmen, zu denen sich der Konzern noch nicht verpflichtet hat, und wesentliche künftige Investitionen, die die Ertragskraft der getesteten zahlungsmittelgenerier-

enden Einheiten erhöhen werden, nicht enthalten sind. Die Unternehmensplanung wird bottom-up erstellt, d.h. die Planzahlen werden für jede Business Unit bzw. Tochtergesellschaft detailliert erstellt und zu den Segmenten und zum Gesamtkonzern verdichtet. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von den Automobilherstellern kommunizierten erwarteten Stückzahlen. Dementsprechend ist der erzielbare Betrag bzw. der Nutzungswert stark abhängig von den prognostizierten Abnahmemengen. Des Weiteren ist der erzielbare Betrag stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz. In wenigen Einzelfällen, z.B. wenn der Nutzungswert unter dem Buchwert lag, wurde der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten anhand von Schätzungen von Sachverständigen und Erfahrungswerten ermittelt.

Bei den immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer handelt es sich ausschließlich um im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken. Der Buchwert am 31. Dezember 2009 betrug 1.877 T€ (Vorjahr: 2.311 T€). Die immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer hatten zum 31. Dezember 2009 einen Buchwert in Höhe von 90.518 T€ (Vorjahr: 111.490 T€). Die Sachanlagen standen zum 31. Dezember 2009 mit 554.144 T€ (Vorjahr: 573.342 T€) zu Buche. Die Geschäfts- oder Firmenwerte beliefen sich am 31. Dezember 2009 auf 150.028 T€ (Vorjahr: 152.280 T€). Weitere Einzelheiten sind in den Textziffern 14, 15 und 16 zu finden.

Für die Bilanzierung aktiver latenter Steuern, im Wesentlichen auf nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge, sind Einschätzungen und Ermessensentscheidungen der Unternehmensleitung hinsichtlich der zukünftigen Steuerplanungsstrategien, der erwarteten Eintrittszeitpunkte und Höhe der zukünftig zur Nutzung der Verlustvorträge zur Verfügung stehenden zu versteuernden Einkommen zu treffen. Aktive latente Steuern werden insoweit angesetzt als aufrechenbare latente Steuerverbindlichkeiten in gleicher Höhe und gleicher Fristigkeit erwartet werden. Darüber hinaus werden aktive latente Steuern nur dann angesetzt, wenn zukünftig mit hoher Wahrscheinlichkeit ausreichend zu versteuerndes Einkommen erwartet wird, um die latenten Steueransprüche aus Verlustvorträgen und temporären Differenzen nutzen zu können. Für diese Beurteilung wird das erwartete zu versteuernde Einkommen aus der Unternehmensplanung abgeleitet, welche nach den oben beschriebenen Grundsätzen erstellt wird. Der Betrachtungszeitraum beträgt aufgrund der zunehmenden Unsicherheiten in der weiteren Zukunft in der Regel drei Jahre. Bei Gesellschaften in Verlustsituationen werden aktive latente Steuern erst dann angesetzt, wenn sich der Turnaround abzeichnet bzw. mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit davon auszugehen ist, dass die zukünftigen positiven Ergebnisse erzielt werden können. Zum 31. Dezember 2009 belief sich der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf 27.671 T€ (Vorjahr: 21.520 T€). Weitere Einzelheiten sind in der Textziffer 9 dargestellt.

Der Altersversorgungsaufwand aus leistungsorientierten Plänen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Diese Bewertungen basieren auf Annahmen und Ermessensentscheidungen in Bezug auf Abzinsungssätze, erwartete Erträge aus Planvermögen, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, die Sterblichkeit und die künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung solcher Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Für Altersversorgungsverpflichtungen wurde im Konzerndurchschnitt ein Abzinsungssatz von 5,07 Prozent unterstellt. Die Verwendung um 0,25 Prozentpunkte höhere oder niedrigere Abzinsungssätze hätte aufgrund der Anwendung der Korridormethode keine Auswirkung auf die bilanzierte Pensionsrückstellungen und auf das Ergebnis des Geschäftsjahres 2009 gehabt. Auf das Periodenergebnis des Folgejahres wären die Auswirkungen unwesentlich. Die Pensionsrückstellungen betragen am 31. Dezember 2009 49.631 T€ (Vorjahr: 50.527 T€). In Höhe von 8.711 T€ (Vorjahr: 9.290 T€) bestand am 31. Dezember 2009 ein Aktivposten aus dem Altersversorgungsplan in England. Weitere Einzelheiten sind in der Textziffer 24 dargestellt.

[3] Neue Rechnungslegungsvorschriften

Im Geschäftsjahr erstmalig angewendete neue Rechnungslegungsvorschriften

- Die überarbeiteten und vom IASB im September 2007 veröffentlichten Regelungen des IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ sind seit 1. Januar 2009 verpflichtend anzuwenden. Durch den überarbeiteten IAS 1 ergaben sich insbesondere Änderungen bei der Bezeichnung der Abschlussbestandteile sowie der Darstellung und Zusammensetzung der Abschlussbestandteile. Der Standard verlangt separate Darstellungen für Eigenkapitalveränderungen, die aus Transaktionen mit den Anteilseignern in ihrer Eigenschaft als Eigenkapitalgeber entstehen, und sonstige Eigenkapitalveränderungen. Zudem erfordert die neue Regelung eine Darstellung des Gesamtergebnisses („statement of comprehensive income“), in der sämtliche erfassten Erfolgsbestandteile entweder in einer einzigen Aufstellung oder aber in zwei miteinander verbundenen Aufstellungen dargestellt werden. Der Konzern hat sich für die letztere Darstellungsvariante entschieden.
- Seit Beginn des Geschäftsjahres 2009 wendet der Konzern die vom IASB im November 2006 veröffentlichten Regelungen des IFRS 8 „Geschäftssegmente“ an, die die Anforderungen an die im Rahmen der Segmentberichterstattung bereitzustellenden Informationen regelt und IAS 14 ablöst. IFRS 8 verfolgt den Management-Ansatz („management approach“), der eine ausschließlich an der internen Organisations- und Berichtsstruktur sowie an den internen Steuerungsgrößen anknüpfende Segmentierung und Berichterstattung vorsieht. Nach Feststellung des Konzerns entsprechen die gemäß IFRS 8 im Konzern identifizierten Geschäftssegmente den zuvor gemäß IAS 14 identifizierten Geschäftssegmenten. Die nach IFRS 8 erforderlichen Segmentangaben mit den jeweiligen vergleichbaren Vorjahresangaben befinden sich in der Textziffer 28.
- Der vom IASB überarbeitete und im April 2007 veröffentlichte IAS 23 „Fremdkapitalkosten“, der eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten, die dem Erwerb, Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes („qualifying asset“) direkt zugerechnet werden können, erfordert und damit das bisherige Wahlrecht, diese Fremdkapitalkosten erfolgswirksam in der Periode, in der sie angefallen sind, zu verbuchen, abschafft, musste ebenfalls seit Beginn des Geschäftsjahres 2009 erstmalig verpflichtend angewendet werden. Da der Konzern bereits in der Vergangenheit von diesem Wahlrecht keinen Gebrauch gemacht hat und Fremdkapitalkosten im Zusammenhang mit qualifizierten Vermögenswerten in Übereinstimmung mit IAS 23 aktiviert hat, ergaben sich aus dieser geänderten Regelung keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.
- Die im Januar 2008 vom IASB veröffentlichte Änderung zu IFRS 2 „Aktienbasierte Vergütung“, worin Ausübungsbedingungen präziser definiert werden und die bilanzielle Behandlung wirksam annullierter Zusagen geregelt wird, war ebenfalls seit Beginn des Geschäftsjahres 2009 erstmalig anzuwenden. Die Regelung hatte keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns, da derzeit keine Vereinbarungen bestehen, die unter diese Neuregelungen fallen.
- Auch die im Februar 2008 vom IASB veröffentlichten Änderungen zu IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“ und zu IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ wurden erstmalig angewendet. Die Überarbeitungen erlauben in geringem Umfang Ausnahmen, die eine Klassifizierung kündbarer Finanzinstrumente als Eigenkapital gestatten, sofern sie bestimmte Kriterien erfüllen. Die Änderungen des Standards hatten keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns, da der Konzern keine derartigen Instrumente ausgegeben hat. Den im Mai 2008 vom IASB erstmals im Rahmen seiner jährlichen Verbesserungen veröffentlichten Sammelstand-

ard zur Änderung verschiedener IFRS Standards wendete der Konzern erstmals an. Die Verbesserungen umfassen 35 Änderungen an den Standards und bestehen aus zwei Teilen, von denen der erste Änderungen der Rechnungslegung zu Darstellungs-, Ansatz- und Bewertungszwecken nach sich zieht, während der zweite Teil terminologische und redaktionelle Änderungen umfasst. Es ergaben sich aus diesen neuen Regelungen keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

- Die im Mai 2008 vom IASB veröffentlichten Änderungen zu IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“ und IAS 27 „Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS“ waren erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Da diese Änderungen Einzelabschlüsse betreffen, die in Übereinstimmung mit den IFRS erstellt werden, ergaben sich keine Auswirkungen für den Konzernabschluss.
- Die im Juni 2007 vom IASB veröffentlichte und erstmals auf das Geschäftsjahr 2009 anzuwendende Interpretation IFRIC 13 „Kundenbonusprogramme“ regelt, dass den Kunden gewährte Vorteile (Prämien) als eigener Umsatz separat von der Transaktion zu bilanzieren sind, im Rahmen derer sie gewährt wurden. Daher wird ein Teil des beizulegenden Zeitwerts der erhaltenen Gegenleistungen den gewährten Vorteilen (Prämien) zugeordnet und passivisch abgegrenzt. Die Umsatzrealisierung erfolgt in der Periode, in der die gewährten Vorteile (Prämien) ausgeübt werden oder verfallen. Die Vorschrift hatte keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.
- IFRIC 12 „Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen“ wurde vom IASB im November 2006 veröffentlicht und ist spätestens auf Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen. Allerdings wurde diese Regelung erst am 25. März 2009 von der Europäischen Union anerkannt und ist daher vom Konzern erstmals ab diesem Zeitpunkt angewendet worden. Die Interpretation regelt die Bilanzierung von Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen beim Konzessionsnehmer im Hinblick auf die eingegangenen Verpflichtungen und erhaltenen Rechte. Die Vorschrift hatte keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.
- IFRIC 16 „Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb“ wurde im Juli 2008 veröffentlicht mit der Maßgabe der erstmaligen und prospektiven Anwendung auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Oktober 2008 beginnen. Die Interpretation vermittelt Leitlinien für die Bilanzierung einer Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb. Sie beinhaltet Richtlinien für die Identifizierung der Fremdwährungsrisiken, die im Rahmen des „Hedge Accountings“ bei einer Nettoinvestition abgesichert werden können, sowie welche Konzernunternehmen die Sicherungsinstrumente zur Absicherung der Nettoinvestition halten können und wie ein Unternehmen den Fremdwährungsgewinn oder -verlust aus der Nettoinvestition und dem Sicherungsinstrument zu ermitteln hat, der bei Veräußerung der Nettoinvestition umzugliedern ist. IFRIC 16 hatte keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.
- IFRIC 15 „Verträge über die Errichtung von Immobilien“ wurde im Juli 2008 veröffentlicht und ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Diese Interpretation war rückwirkend anzuwenden. Die Vorschrift ist insbesondere für Immobilienentwickler relevant. Sie stellt klar, wann und wie Erträge aus der Veräußerung einer Immobilieneinheit und damit verbundene Aufwendungen zu erfassen sind, falls ein Projektentwickler und ein Käufer vor Fertigstellung der Immobilie eine Vereinbarung treffen. Außerdem gibt diese Interpretation Leitlinien zur Bestimmung, ob eine Vereinbarung in den Anwendungsbereich des IAS 11 oder in den Anwendungsbereich des IAS 18 fällt. IFRIC 15 hatte keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

- Im März 2009 veröffentlichte der IASB Änderungen zu IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“, die erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden sind, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Der geänderte Standard verlangt zusätzliche Angaben zur Bewertung zum beizulegenden Zeitwert und zum Liquiditätsrisiko. Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert in Verbindung mit zum beizulegenden Zeitwert erfassten Posten sind nach Quelle der Input-Parameter unter Anwendung einer dreistufigen Hierarchie für jede Klasse von Finanzinstrumenten anzugeben, die zum beizulegenden Zeitwert erfasst wurden. Mit den Änderungen werden ferner die Anforderungen zur Angabe von Liquiditätsrisiken klarer definiert. Die neuen Vorschriften führten zu zusätzlichen Angaben im Konzernanhang und hatten keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Zukünftige, neue Rechnungslegungsvorschriften

A) Folgende von der Europäischen Union (EU) anerkannten Rechnungslegungsvorschriften wurden nicht angewendet, da sie erst zukünftig verpflichtend anzuwenden sind:

- Im Januar 2008 wurden der überarbeitete Standard IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“ (IFRS 3R) und der ergänzte Standard IAS 27 „Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS“ (IAS 27A) veröffentlicht. Die Änderungen bzw. Ergänzungen des IAS 27A und der neue IFRS 3R sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen bzw. auf Unternehmenszusammenschlüsse anzuwenden, bei denen der Erwerbszeitpunkt in Geschäftsjahren liegt, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen. IFRS 3R führt Änderungen in der bilanziellen Behandlung von nach diesem Zeitpunkt stattfindenden Unternehmenszusammenschlüssen ein, die sich auf die Ansatzhöhe des Geschäfts- oder Firmenwerts, auf die Ergebnisse des Berichtszeitraums, in dem ein Unternehmenserwerb erfolgt ist, und auf künftige Ergebnisse auswirken werden. IAS 27A schreibt vor, dass eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen, ohne Verlust der Beherrschung an dem Tochterunternehmen, als Eigenkapitaltransaktion bilanziert wird. Folglich wird aus einer solchen Transaktion weder ein Geschäfts- oder Firmenwert noch ein Gewinn oder Verlust entstehen. Außerdem werden Vorschriften zur Verteilung von Verlusten auf Mutterunternehmen und Anteile ohne beherrschenden Einfluss und die Bilanzierungsregelungen bei Transaktionen, die zu einem Beherrschungsverlust führen, geändert. Folgeänderungen ergeben sich zu IAS 7 „Kapitalflussrechnung“, IAS 12 „Ertragsteuern“, IAS 21 „Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse“, IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen“ und IAS 31 „Anteile an Joint Ventures“. Die neuen Vorschriften werden sich im Falle eines Unternehmenszusammenschlusses auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns auswirken.
- IFRIC 17 „Distributions of Non-cash Assets to Owners“ wurde im November 2008 mit der Maßgabe veröffentlicht, die neuen Regelungen erstmalig für Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, anzuwenden. Die Interpretation regelt die Bilanzierung von Sachdividenden an Eigentümer. Danach ist eine Verbindlichkeit zur Sachdividendenausschüttung zu dem Zeitpunkt anzusetzen, ab dem die Ausschüttung nicht mehr im Ermessen des Unternehmens steht. Sie ist zum beizulegenden Zeitwert der hingegebenen Sache zu bewerten. Zum Zeitpunkt der Ausschüttung der Sachdividende wird die Differenz zwischen dem Buchwert der zuvor berücksichtigten Dividendenverbindlichkeit und dem Buchwert der abgehenden Vermögenswerte erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Vorschrift wird sich voraussichtlich nicht auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns auswirken, da derzeit keine Sachdividenden an die Eigentümer geplant sind.
- Im August 2008 wurden Änderungen zu IAS 39 „Finanzinstrumente – Ansatz und Bewertung: Eligible Hedged Items“ mit der Maßgabe veröffentlicht, diese erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen. Die Änderung konkretisiert, wie die in IAS 39 enthaltenen Prinzipien zur Abbildung von Sicherungsbezie-

hungen auf die Designation eines einseitigen Risikos in einem Grundgeschäft sowie auf die Designation von Inflationsrisiken als Grundgeschäft anzuwenden sind. Es wird klargestellt, dass es zulässig ist, lediglich einen Teil der Änderungen des beizulegenden Zeitwerts oder der Cashflow-Schwankungen eines Finanzinstruments als Grundgeschäft zu designieren. Die Änderungen des IAS 39 werden voraussichtlich keinen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

- IFRIC 18 „Übertragungen von Vermögenswerten von Kunden“ wurde im Januar 2009 veröffentlicht und schreibt die prospektive Anwendung der Interpretation auf Übertragungen von Vermögenswerten von Kunden vor, die am oder nach dem 1. Juli 2009 getätigt wurden. IFRIC 18 wurde erst am 1. Dezember 2009 von der Europäischen Union mit einem abweichenden Datum für die erstmalige Anwendung anerkannt. Unternehmen in der Europäischen Union müssen diese Regelungen auf das erste nach dem 31. Oktober 2009 beginnende Geschäftsjahr anwenden. Hintergrund der Interpretation sind Versorgungsunternehmen, denen von Kunden Vermögenswerte mit dem Zweck übertragen werden, den Kunden an ein Netz anzuschließen oder dem Kunden dauerhaften Zugang zur Versorgung mit Gütern oder Dienstleistungen zu gewähren. Die Interpretation stellt klar, dass der übertragene Sachwert die Definition des IFRS Rahmenkonzepts erfüllen muss, und regelt seine Erfassung und Bewertung beim erstmaligen Ansatz, die Identifizierung der einzeln abgrenzbaren Leistungen im Tausch gegen den übertragenen Vermögenswert, die Erfassung von Umsatzerlösen sowie die Übertragung von Zahlungsmitteln durch Kunden. Die neue Regelung wird voraussichtlich keinen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.
- Die Änderungen von IFRIC 9 „Neubeurteilung eingebetteter Derivate“ und von IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ stellen die bilanzielle Behandlung von eingebetteten Derivaten bei Umklassifizierung klar. Die Änderung von IFRIC 9 verlangt eine Beurteilung, ob ein eingebettetes Derivat vom Basisvertrag zu trennen ist, wenn ein Unternehmen einen hybriden finanziellen Vermögenswert aus der Kategorie der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertenden Finanzinstrumente umgliedert. Diese Beurteilung hat auf Grundlage der Umstände zu erfolgen, die an dem späteren der beiden nachfolgenden Termine galten: dem Zeitpunkt, an dem das Unternehmen Vertragspartei wurde, oder dem Zeitpunkt der Änderungen von Vertragsbedingungen mit der Folge erheblicher Änderungen der Zahlungsströme. Die Änderung des IAS 39 besagt, dass das gesamte strukturierte Produkt als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert bleiben muss, wenn der beizulegende Zeitwert des eingebetteten Derivats nicht verlässlich ermittelt werden kann. Die Änderungen werden voraussichtlich keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.
- Im Oktober 2009 veröffentlichte der IASB Änderungen zu IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“. Es wurde neu geregelt, dass bestimmte Bezugsrechte sowie Optionen und Optionsscheine in einer anderen Währung als der funktionalen Währung des Emittenten, auf dessen Eigenkapitalinstrumente sich diese Rechte beziehen, bilanziell nunmehr als Eigenkapital und nicht mehr als Verbindlichkeiten auszuweisen sind. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Februar 2010 beginnen. Die Regelung wird voraussichtlich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

B) Von der Europäischen Union (EU) sind folgende vom IASB oder IFRIC veröffentlichte Rechnungslegungsvorschriften noch nicht anerkannt worden:

- Im Rahmen des IASB Projektes zur umfassenden Neuregelung der Bilanzierung von Finanzinstrumenten hat der IASB im November 2009 als ersten Teil der Neuregelungen den IFRS 9 „Financial Instruments“ veröffentlicht, der zunächst

nur die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten regelt. Hiernach sind finanzielle Vermögenswerte abhängig von ihren Charakteristika und unter Berücksichtigung der Geschäftsmodelle für die Verwaltung der finanziellen Vermögenswerte entweder zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren. Eigenkapitalinstrumente sind immer zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren, Wertschwankungen von Eigenkapitalinstrumenten dürfen aber im sonstigen Ergebnis erfasst werden, soweit diese Option bei ihrem Zugang festgelegt wurde. Der Standard ist erstmals verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

- Im November 2009 veröffentlichte der IASB den IFRIC 19 „Extinguishing Financial Liabilities with Equity Instruments“. IFRIC 19 regelt, dass Eigenkapitalinstrumente, die ein Kreditnehmer zur vollständigen oder partiellen Tilgung einer finanziellen Verbindlichkeit an Kreditgeber ausgibt, als gezahltes Entgelt nach IAS 39 anzusehen sind und der Kreditnehmer die Verbindlichkeit entsprechend auszubuchen hat. Diese Eigenkapitalinstrumente sind zum beizulegenden Zeitwert oder – wenn dieser nicht ermittelbar ist – mit dem beizulegenden Zeitwert der getilgten Verbindlichkeit zu bewerten. Die Regelungen von IFRIC 19 sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2010 beginnen.
- Ebenfalls im November 2009 veröffentlichte der IASB Änderungen zum IFRIC 14 „Prepayments of a Minimum Funding Requirement“. Die Änderungen von IFRIC 14 regeln, dass Unternehmen, die Mindestfinanzierungsvorschriften bezüglich ihrer Pensionspläne unterliegen und Vorauszahlungen der Beiträge leisten, die diesen Anforderungen genügen, künftig den Nutzen hieraus als Vermögenswert darstellen können. Die Regelungen von IFRIC 14 sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen.
- Im November 2009 veröffentlichte der IASB eine Überarbeitung zum IAS 24 „Related Party Disclosures“. Die Änderungen umfassen eine Teilausnahme von den Angabepflichten des Standards für regierungsverbundene Unternehmen sowie eine Verdeutlichung der Definition eines nahe stehenden Unternehmens oder einer nahe stehenden Person. Die Regelungen von IAS 24 sind für die Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen.
- Im April 2009 veröffentlichte der IASB den zweiten Omnibus-Standard mit Änderungen zu diversen Standards, die für am oder nach dem 1. Januar 2010 oder teilweise nach dem 1. Juli 2010 beginnende Geschäftsjahre gelten. Mit diesem Omnibus-Standard werden kleine, aber notwendige Änderungen in verschiedenen Standards zur Beseitigung von Inkonsistenzen und zur Klarstellung von Formulierungen vorgenommen.
- Der IASB hat im Juni 2009 eine Änderung von IFRS 2 „Shared-based Payment“ zum Anwendungsbereich und zur Bilanzierung von anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich im Konzern veröffentlicht. Die Änderungen von IFRS 2 sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2010 beginnen.

Die vorstehenden Regelungen sind zukünftig verpflichtend anzuwenden, soweit sie von der EU anerkannt werden. Die Auswirkungen dieser geänderten bzw. neuen Regelungen werden vom Konzern analysiert. Nach dem derzeitigen Analysestand werden mit Ausnahme des IFRS 9 keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet. Hinsichtlich der voraussichtlichen Auswirkungen des IFRS 9 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns lässt der derzeitige Analysestand noch keine Aussage zu.

[4] Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der LEONI AG 20 inländische und 68 ausländische Gesellschaften einbezogen, bei denen der LEONI AG unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht. Im Konsolidierungskreis sind keine Zweckgesellschaften im Sinne des SIC 12 enthalten, da LEONI keine Unternehmen beherrscht, die zu einem bestimmten Zweck ohne oder nur mit geringer Kapitalbeteiligung gegründet wurden.

Anzahl der vollkonsolidierten Gesellschaften	31.12.2009	31.12.2008
Inland	21	25
Ausland	68	69
Gesamt	89	94

Neben den beiden Zugängen aus den in der Textziffer 5 näher beschriebenen Akquisitionen sind im Geschäftsjahr 2009 vier gegründete Gesellschaften in den Konsolidierungskreis aufgenommen worden. Im Rahmen der Umstrukturierung der LEONI Studer AG, welche in LEONI Schweiz AG umfirmiert wurde und eine Holdingfunktion übernimmt, wurden zwei schweizer Tochtergesellschaften gegründet (LEONI Studer AG und LEONI Studer Hard AG), die jeweils eines der beiden Geschäftsfelder der ehemaligen LEONI Studer AG betreiben. Des Weiteren wurde im Segment Wire & Cable Solutions die niederländische Gesellschaft LEONI WCS Benelux B.V. mit Sitz in Utrecht gegründet. Im Segment Wiring Systems wurde die serbische Gesellschaft LEONI Wiring Systems Southeast d.o.o. mit Sitz in Prokuplje gegründet und ebenfalls in den Konsolidierungskreis aufgenommen.

Aus dem Konsolidierungskreis sind im Geschäftsjahr 2009 einige Rechtseinheiten durch konzerninterne Verschmelzung ausgeschieden: Im Segment Wire & Cable Solutions wurde in Deutschland die neumatik Elektronik + Kabeltechnik GmbH & Co. KG auf die LEONI Kabelsysteme GmbH sowie die LEONI Prinz Fiber Optics GmbH auf die LEONI Fiber Optics GmbH und die advintec GmbH auf die LEONI protec cable systems GmbH verschmolzen. Daneben wurden die am Anfang des Geschäftsjahres erworbene tschechische Gesellschaft Tekas S+W s.r.o. auf die bereits bestehende tschechische Tochtergesellschaft neumatic cz s.r.o. und die Anfang Juli erworbene amerikanische Gesellschaft Valentine Robotics Inc. auf die US-amerikanische Tochtergesellschaft LEONI Engineering Products & Services Inc. verschmolzen. Im Segment Wiring Systems wurden die beiden französischen Gesellschaften, LEONI Wiring Harnesses S.A. und LEONI Cable Systems France S.A.S., auf ihre französische Muttergesellschaft LEONI Wiring Systems France S.A. verschmolzen. Zudem wurde die italienische Gesellschaft Cablauto s.r.l. auf ihre italienische Muttergesellschaft LEONI Wiring Systems Italy s.r.l. verschmolzen. In Deutschland ist die Leonische Drahtwerke Bordnetze GmbH & Co. KG mit Sitz in Lilienthal durch die Verschmelzung der Leonischen Drahtwerke Bordnetze GmbH auf die LEONI Bordnetz-Systeme GmbH angewachsen.

Durch Liquidation, nachdem die Vermögenswerte und Schulden auf andere Konzerngesellschaften übergegangen waren, sind die ungarische Gesellschaft LEONI Hungaria Kft. und die Kerpen Cable (Shanghai) Co. Ltd. aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden.

Akquisitionen werden in der Textziffer 5 erläutert.

Bei den assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen ist im Geschäftsjahr 2009 die LEONI Robokeep S.A.S. durch Verkauf der Anteile abgegangen.

Die vollständige Aufstellung der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften, der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen zum 31. Dezember 2009 ist am Ende des Anhangs dargestellt.

[5] Akquisitionen von Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und Erwerb von Minderheitsanteilen

Im Geschäftsjahr 2009:

Am 7. Januar 2009 erwarb LEONI die tschechische Gesellschaft Tekas S+W s.r.o. mit Sitz in Nadrazni. Die Gesellschaft war bisher Auftragslieferant von LEONI und ist spezialisiert auf die Herstellung von komplexen Schaltschränken, Zentralelektriken und Verdrahtungssystemen. Die Anschaffungskosten betragen 426 T€. Die Erstkonsolidierung wurde zum Erwerbszeitpunkt durchgeführt. Die Kaufpreisverteilung führte zu einem Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 380 T€, der im Wesentlichen für den qualifizierten Mitarbeiterstamm anfiel, der nicht die Ansatzkriterien für separat zu bilanzierende immaterielle Vermögenswerte erfüllt. Die folgende Übersicht zeigt die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden im Erwerbszeitpunkt.

[T€]	Bei Erwerb angesetzt	Buchwert
Sachanlagen	2	2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	44	44
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	95	95
Sonstige Aktiva	8	8
	149	149
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1	1
Rückstellungen	48	48
Sonstige Verbindlichkeiten	54	54
	103	103
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	46	46
Geschäfts- oder Firmenwert	380	
Anschaffungskosten	426	

Das erworbene Unternehmen ist dem Segment Wire & Cable Solutions zuzuordnen und wurde mittlerweile auf die bestehende tschechische Tochtergesellschaft neumatic cz r.s.o. mit Sitz in Turnov verschmolzen. Der Beitrag des erworbenen Unternehmens zum Konzernumsatz betrug im Berichtszeitraum 9 T€, zum Konzernergebnis nach Steuern 0 T€.

Am 1. Juli 2009 erwarb LEONI alle Anteile an der US-amerikanischen Gesellschaft Valentine Robotics Inc. mit Sitz in Sterling Heights (Detroit). Mit der Akquisition des Robotik-Spezialisten baut LEONI sein Portfolio im Bereich innovativer, integrierter Systemlösungen mit hohem Engineering- und Serviceanteil für Industrieroboter sowie seine Marktposition in Nordamerika weiter aus. Die Anschaffungskosten betragen 734 T€. Der Kaufpreis teilt sich in drei Tranchen auf, wobei die erste Tranche bereits durch die Hingabe von 36.501 eigenen Aktien der LEONI AG, die aus dem Aktienrückkaufprogramm im vierten Quartal 2008 vorhanden waren, im Juli beglichen wurde. Die hingegebenen Aktien wurden mit ihrem beizulegenden Zeitwert in Höhe von 438 T€ bewertet, der dem Börsenwert zum Tauschzeitpunkt entspricht. Die beiden anderen Tranchen werden in den Jahren 2010 und 2011 zu jeweils 210 TUSD fällig. Aus dem Unternehmenszusammenschluss ergab sich daher bisher kein Abfluss von Zahlungsmitteln, und es wurden in Höhe von 7 T€ Zahlungsmittel erworben. Die Erstkonsolidierung wurde zum Erwerbszeitpunkt durchgeführt. Die Kaufpreisverteilung führte zu einem Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 311 T€, der im Wesentlichen für den qualifizierten Mitarbeiterstamm aber auch für erwartete Synergien anfiel. Beide erfüllen nicht die Ansatzkriterien für separat zu bilanzierende immaterielle Vermögenswerte. Die folgende Übersicht zeigt die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden im Erwerbszeitpunkt.

[T€]	Bei Erwerb angesetzt	Buchwert
Immaterielle Vermögenswerte	326	0
Sachanlagen	517	424
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	93	93
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7	7
Sonstige Aktiva	88	88
	1.031	612
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	45	45
Rückstellungen	25	25
Sonstige Verbindlichkeiten	538	395
	608	465
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	423	147
Geschäfts- oder Firmenwert	311	
Anschaffungskosten	734	

Das erworbene Unternehmen ist dem Segment Wire & Cable Solutions zuzuordnen und wurde Ende August auf die Käuferin, die LEONI Engineering Products & Services Inc. mit Sitz in Sterling Heights (Detroit), USA, verschmolzen. Es hat im Berichtszeitraum 423 T€ zum Konzernumsatz und – 161 T€ zum Konzernergebnis nach Steuern beigetragen. Hätte der Unternehmenserwerb zu Jahresbeginn statt gefunden, hätten die Konzernumsatzerlöse 2.160.548 T€ und das Konzernergebnis – 138.176 T€ betragen.

LEONI erwarb im Juli 2009 die restlichen 10 Prozent der Anteile an der amerikanischen Tochtergesellschaft FiberTech USA Inc. Die Anschaffungskosten betragen 15 T€ und führten zu einem Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 31 T€.

Folgende Übersicht zeigt die im Geschäftsjahr 2009 angefallenen Anschaffungskosten für die akquirierten Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und erworbenen Minderheitsanteile und die davon zahlungswirksamen Beträge:

[T€]	2008 Anschaffungskosten	2008 davon zahlungswirksam	Differenz
Tekas S+W s.r.o.	426	331	95
Valentine Robotics Inc.	734	–7	741
Tochterunternehmen	1.160	324	836
FiberTech USA, Inc.	15	15	0
Minderheitsanteile	15	15	0
Gesamt	1.175	339	836

Im Geschäftsjahr 2008:

Am 2. Januar 2008 erwarb LEONI von der Valeo SA (Verkäuferin) 100 Prozent der Anteile an der französischen Gesellschaft Valeo Systèmes de Liaison mit Sitz in Montigny-le-Bretonneux bei Versailles, die direkt oder indirekt an weiteren 14 Tochtergesellschaften und mit einem Anteil von 50 Prozent an einem Gemeinschaftsunternehmen beteiligt war. Die Gesellschaft wurde in LEONI Wiring Systems France SA umbenannt und ist dem Segment Wiring Systems zugeordnet. Die übernommene Unternehmensgruppe entwickelt, produziert und vertreibt Bordnetze für Fahrzeuge inklusive der dazugehörigen Komponenten für den Kundenkreis PSA, Renault-Nissan, Fiat und Seat sowie für einige Automobilzulieferer.

LEONI hatte am 31. Dezember 2007 eine Kaufpreisvorauszahlung von 145.400 T€ an die Verkäuferin auf Basis einer Kaufpreisschätzung geleistet sowie Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 1.452 T€ berücksichtigt. Darüber hinaus hatte LEONI von der Verkäuferin zum 31. Dezember 2007 Forderungen gegen die zum Erwerb stehenden Tochterunternehmen in Höhe von 136.500 T€ erworben. Beide Positionen wurden am 31. Dezember 2007 offen in der Bilanz ausgewiesen.

Die Anschaffungskosten betragen 141.971 T€, die Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 1.656 T€ beinhalteten. In Höhe von rund 1,2 Mio. € kann es noch zu Änderungen der Anschaffungskosten kommen, über die aber noch keine Einigkeit erzielt wurde. Die Erstkonsolidierung wurde zum Erwerbszeitpunkt durchgeführt. Die Kaufpreisverteilung führte zu einem Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 67.477 T€, der neben dem erworbenen Mitarbeiterstamm und den erwarteten Synergien insbesondere als Aufgeld für den Zugang zu dem über die erworbenen Kundenbeziehungen hinausgehenden Marktpotential anfiel. Diese Bestandteile des Geschäfts- oder Firmenwertes erfüllen nicht die Ansatzkriterien für separat zu bilanzierende immaterielle Vermögenswerte. Die folgende Übersicht zeigt die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden im Erwerbszeitpunkt.

[T€]	Bei Erwerb angesetzt	Buchwert
Immaterielle Vermögenswerte	80.224	879
Sachanlagen	90.575	77.720
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	950	950
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	19	19
Vorräte	45.318	43.284
Latente Steuern	5.792	8.184
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte	183.921	183.921
Liquide Mittel	42.844	42.844
Sonstige Vermögenswerte	18.437	18.437
	468.080	376.238
Latente Steuern	15.089	1.297
Pensionsrückstellungen	11.630	11.630
Finanzschulden	4.087	4.087
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere finanzielle Verbindlichkeiten	162.853	162.853
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	136.500	136.500
Rückstellungen	24.718	21.776
Sonstige Verbindlichkeiten	38.709	38.709
	393.586	376.852
Nettovermögen	74.494	-614
Geschäfts- oder Firmenwert	67.477	
Vorläufige Anschaffungskosten der Anteile	141.971	

Die in der Tabelle ausgewiesenen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 136.500 T€ wurden im LEONI Konzernabschluss 2008 gegen die am 31. Dezember 2007 von Valeo SA erworbenen Forderungen gegen die ehemaligen Tochterunternehmen von Valeo SA aufgerechnet. Bei den erworbenen immateriellen Vermögenswerten handelt es sich fast ausschließlich um kontrahierte und nicht-kontrahierte Kundenbeziehungen.

Die erworbene Unternehmensgruppe hat im Geschäftsjahr 2008 573.576 T€ zum Konzernumsatz und -26.144 T€ zum Konzernüberschuss beigetragen.

LEONI erwarb zum 1. Januar 2008 den Geschäftsbetrieb des Braunschweiger Unternehmens Robot-tec Machine Perception GmbH & Co. KG. Die Anschaffungskosten betragen 450 T€. Die erstmalige Einbeziehung in den Konzernabschluss im Segment Wire & Cable Solutions erfolgte zum Erwerbszeitpunkt. Die Kaufpreisverteilung führte zu einem Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 225 T€. Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden stellten sich im Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

[T€]	Bei Erwerb angesetzt	Buchwert
Immaterielle Vermögenswerte	95	0
Sachanlagen	47	51
Vorräte	83	93
Nettovermögen	225	144
Geschäfts- oder Firmenwert	225	
Anschaffungskosten	450	

Der Umsatzbeitrag im Geschäftsjahr 2008 belief sich auf 536 T€, der Beitrag zum Konzernüberschuss auf 51 T€.

Am 6. November 2008 erwarb LEONI 100 Prozent der Anteile an der russischen Gesellschaft Lik Avto mit Sitz in Gorodets vom russischen Automobilzulieferer Itelma. Die Gesellschaft fertigt Kabelsätze für den russischen Markt internationaler, nicht-russischer Hersteller von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen, derzeit für das Modell Dacia Logan für die Firma Avtoframos. Die Anschaffungskosten für die Anteile betragen 2.725 T€, darin sind in Höhe von 325 T€ Anschaffungsnebenkosten enthalten. Zu den Anschaffungskosten zählte darüber hinaus ein von der LEONI AG in Höhe von 7.700 T€ an das erworbene Unternehmen gewährtes Darlehen. Die Erstkonsolidierung wurde zum Erwerbszeitpunkt durchgeführt. Die Kaufpreisverteilung führte zu einem Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 4.047 T€, der neben dem erworbenen Mitarbeiterstamm und erwarteter Synergien insbesondere als Aufgeld für den Zugang zu dem über die erworbenen Kundenbeziehungen hinausgehenden russischen Marktpotential anfiel. Die folgende Übersicht zeigt die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden im Erwerbszeitpunkt.

[T€]	Bei Erwerb angesetzt	Buchwert
Immaterielle Vermögenswerte	749	0
Sachanlagen	1.973	1.973
Vorräte	1.120	1.120
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.423	1.423
Liquide Mittel	901	901
Sonstige Vermögenswerte	1.432	1.432
	7.598	6.849
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere finanzielle Verbindlichkeiten	598	598
Sonstige Verbindlichkeiten	622	622
	1.220	1.220
Nettovermögen	6.378	5.629
Geschäfts- oder Firmenwert	4.047	
Vorläufige Anschaffungskosten der Anteile	10.425	

Das erworbene Unternehmen hat im Geschäftsjahr 2008 1.430 T€ zum Konzernumsatz und 446 T€ zum Konzernüberschuss beigetragen. Hätte die Akquisition zu Beginn des Geschäftsjahres 2008 stattgefunden, hätte der Konzernumsatz 2.914.624 T€ und der Konzernjahresüberschuss 3.248 T€ im Geschäftsjahr 2008 betragen.

Am 30. Mai 2008 erwarb LEONI jeweils 50 Prozent der Anteile an dem koreanischen Bordnetzhersteller Daekyeung T&G Co. Ltd., der an drei chinesischen Tochtergesellschaften zu 100 Prozent beteiligt ist, sowie an dessen Schwester-gesellschaft DLS Co. Ltd., beide mit Sitz in Busan. Die Anschaffungskosten betragen inklusive einer im August 2008 geleisteten Kaufpreisanpassung in Höhe von 1.888 T€ und weiterer Anschaffungsnebenkosten insgesamt 24.342 T€. Beide Unternehmen werden gemeinschaftlich geführt und werden daher seit dem Erwerbszeitpunkt nach der Equity-Methode bewertet. Das Equity-Ergebnis und damit der Konzernergebnisbeitrag betrug im Geschäftsjahr 2008 1.915 T€. Für die restlichen Anteile an beiden Gesellschaften wurde eine Vereinbarung getroffen, diese bis 31. Dezember 2012 unter bestimmten Bedingungen erwerben zu können, sie aber schuldenfrei spätestens am 1. Januar 2013 zu einem Preis von voraussichtlich 40.000 Mio. koreanische Won zu erwerben.

Im August 2008 erwarb LEONI die restlichen ausstehenden Anteile in Höhe von 9,8 Prozent an der FiberTech GmbH Special Optical Fiber Technologies und im September 2008 in Höhe von 40 Prozent an der Kerpen (Thailand) Co. Ltd. Die Anschaffungskosten für beide Transaktionen betragen 405 T€ und führten zu einem Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 18 T€ und einem im sonstigen betrieblichen Ertrag erfassten negativen Unterschiedsbetrag in Höhe von 66 T€. Beide Gesellschaften gehören dem Segment Wire & Cable Solutions an. Im Oktober 2008 erwarb LEONI die restlichen ausstehenden Anteile in Höhe von 10 Prozent an der tschechischen Gesellschaft neumatic cz s.r.o. mit Sitz in Turnov. Die Anschaffungskosten betragen 10 T€ und führten in gleicher Höhe zu einem Geschäfts- oder Firmenwert.

Folgende Übersicht zeigt die im Geschäftsjahr 2008 angefallenen Anschaffungskosten für die akquirierten Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und erworbenen Minderheitsanteile und die davon zahlungswirksamen Beträge:

[T€]	2008 Anschaffungskosten	2008 davon zahlungswirksam	Differenz
Valeo Systèmes de Liaison (umbenannt in LEONI Wiring Systems France S.A.)	141.971	– 47.725	189.696
Robo-tec Machine Perception GmbH & Co.KG	450	450	0
Lik Avto	10.425	9.524	901
Restzahlung Kaufpreis für Silitherm s.r.l.	0	3.600	–3.600
Tochterunternehmen	152.846	–34.151	186.997
Daekyeung T&G Co. Ltd. (mit Schwester DLS Co. Ltd.)	24.342	24.342	0
Gemeinschaftsunternehmen	24.342	24.342	0
FiberTech GmbH Special Optical Fiber Technologies	385	385	0
Kerpen (Thailand) Co. Ltd.	20	20	0
neumatic cz s.r.o.	10	10	0
Minderheitsanteile	415	415	0
Gesamt	177.603	– 9.394	186.997

[6] Sonstige betriebliche Erträge und sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 11.909 T€ (Vorjahr: 11.033 T€) beinhalten erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 4.900 T€ (Vorjahr: 4.797 T€). Weitere Ausführungen hierzu befinden sich in der Textziffer 7.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Aufwendungen für Restrukturierung in Höhe von 55.951 T€ (Vorjahr: 7.410 T€) enthalten. Es handelt sich zum weitaus überwiegenden Teil um Aufwendungen für Abfindungen, die auch die Zuführungen zu den Restrukturierungsrückstellungen (vgl. hierzu die Erläuterungen in der Textziffer 23) beinhalten. Darüber hinaus sind aber auch Aufwendungen enthalten, die mit der anstehenden Schließung der Werke in Portugal, Polen und in Spanien im direkten Zusammenhang stehen, wie z.B. Aufwendungen aus unvorteilhaften Mietverträgen oder Bestandsabwertungen. Die Aufwendungen entfallen mit 17.886 T€ (Vorjahr: 2.172 T€) auf das Segment Wire & Cable Solutions und mit 38.065 T€ (Vorjahr: 5.238 T€) auf das Segment Wiring Systems. Die Restrukturierungsaufwendungen entfallen mit 41.536 T€ (Vorjahr: 6.349 T€) auf die Umsatzkosten, mit 3.967 T€ (Vorjahr: 314 T€) auf die Vertriebskosten, mit 7.535 T€ (Vorjahr: 722 T€) auf die allgemeinen Verwaltungskosten und mit 2.912 T€ (Vorjahr: 25 T€) auf die Forschungs- und Entwicklungskosten.

Das dem operativen Ergebnis zugehörige Währungsergebnis beträgt im Berichtszeitraum 905 T€ und ist in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten (Vorjahr: sonstige betriebliche Aufwendungen 5.469 T€).

[7] Zuwendungen der öffentlichen Hand

Der Konzern erhielt im Geschäftsjahr 2009 sowohl erfolgsbezogene als auch investitionsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand. Die erfolgsbezogenen Zuwendungen betragen insgesamt 10.592 T€ (Vorjahr: 6.273 T€). In Höhe von 5.692 T€ (Vorjahr: 1.476 T€) handelte es sich im Wesentlichen um Zuschüsse zum Sozialversicherungsbeitrag im Rahmen der Kurzarbeit und um Zuwendungen für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten. Diese Erträge wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung direkt mit den angefallenen Aufwendungen verrechnet. In Höhe von 4.900 T€ (Vorjahr: 4.797 T€) handelt es sich um erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand, die sich im Wesentlichen aus einem Exportförderprogramm in Ägypten, aus staatlichen Zuwendungen für den Aufbau eines neuen Werks und die damit verbundene Schaffung und dreijährige Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen in Serbien und aus Zuschüssen in Mexiko für Aufbau und Erhaltung von Produktionsstandorten zusammensetzen. Die Erträge aus diesen Zuwendungen wurden in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst (siehe Textziffer 6).

Im Geschäftsjahr 2009 wurden Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 1.441 T€ (Vorjahr: 2.865 T€) erfasst. Sie wurden von den Anschaffungs- und Herstellungskosten der betreffenden Sachanlagen abgezogen. In Höhe von 523 T€ betreffen die erhaltenen Mittel die gleiche Investitionsförderung wie im Vorjahr. Diese Zuwendung beträgt 30 Prozent der Anschaffungskosten der geförderten Vermögenswerte und es besteht eine Verpflichtung zur Bindung der Mittel von 5 Jahren hinsichtlich des Verwendungszwecks sowie zur Schaffung von 30 Arbeitsplätzen für diesen Zeitraum. Zuwendungen in Höhe von 418 T€ betreffen Sachanlagen, für die 10 bzw. 30 Prozent der förderungsfähigen Kosten bezuschusst werden. Es besteht bei diesen geförderten Vermögenswerten die Verpflichtung zur Bindung der Mittel von 5 Jahren und zur Bereitstellung von 90 Arbeitsplätzen. Weiterhin wurden Investitionen in Sachanlagen mit 500 T€ gefördert, was 15 bzw. 20 Prozent des Investitionsbetrags entspricht. Die Mittelbindungsfrist beträgt in diesen Fällen 3 Jahre.

[8] Finanzerträge und Finanzaufwendungen

[T€]	2009	2008
Zinserträge	1.758	1.717
Währungsgewinne	141	1.149
Finanzerträge	1.899	2.866
[T€]	2009	2008
Zinsaufwendungen	37.990	37.736
Finanzaufwand aus Pensionsverpflichtungen	3.831	2.302
Zinsaufwand aus der Bewertung von sonstigen Rückstellungen	635	1.339
Finanzaufwendungen	42.456	41.377

Im Finanzaufwand sind in Höhe von 37.990 T€ (Vorjahr: 37.736 T€) Zinsaufwendungen, die unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt wurden, enthalten. In den Finanzerträgen sind in Höhe von 1.758 T€ (Vorjahr: 1.717 T€) Zinserträge, die unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt wurden, enthalten.

[9] Ertragsteuern

Für die Geschäftsjahre 2009 und 2008 setzten sich die Ertragsteuern einschließlich der latenten Steuern wie folgt zusammen:

[T€]	2009	2008
Laufende Ertragsteuern	5.238	7.126
Latente Steuern	-24.466	3.437
Summe Steuern vom Einkommen und Ertrag	-19.228	10.563

Im Geschäftsjahr 2009 wurden Steuererträge in Höhe von 19.228 T€ (Vorjahr: Steueraufwand 10.563 T€) in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In Höhe von 3.470 T€ wurde ein Steueraufwand (Vorjahr: Steuerertrag 9.254 T€) im sonstigen Ergebnis erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden sind anhand der Steuersätze zu bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der der Vermögenswert oder die Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Bei den deutschen Gesellschaften wurde zum 31. Dezember 2009 für die Berechnung der latenten Steuern unverändert zum Vorjahr ein Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent für alle temporären Differenzen angewandt. Weiterhin berücksichtigt wurde ein Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent (Vorjahr: 5,5 Prozent) auf die Körperschaftsteuer sowie ein durchschnittlicher Gewerbesteuerersatz in Höhe von 13,0 Prozent (Vorjahr: 13,0 Prozent). Unter Berücksichtigung des Solidaritätszuschlags und der Gewerbesteuer ergibt sich für die Berechnung der latenten Steuern bei den inländischen Gesellschaften somit ein kombinierter Steuersatz von 28,9 Prozent (Vorjahr: 28,9 Prozent).

Bei ausländischen Gesellschaften werden zur Berechnung der latenten Steuern die jeweiligen landesspezifischen Steuersätze zugrunde gelegt.

Im Geschäftsjahr wurden Änderungen ausländischer Steuersätze ertragswirksam in Höhe von 127 T€ (Vorjahr: 280 T€) erfasst und betrafen Kanada und China. Im Vorjahr betraf der ertragswirksame Effekt chinesische Tochtergesellschaften, deren Steuerstatus sich geändert hatte. In der folgenden Überleitungsrechnung wurden die Effekte aus Steuersatzänderungen jeweils berücksichtigt.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom im jeweiligen Geschäftsjahr erwarteten zum jeweils ausgewiesenen Steueraufwand. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwandes wird der im Geschäftsjahr gültige Steuersatz auf das Einkommen von 15,8 Prozent (Vorjahr: 15,8 Prozent) mit dem Ergebnis vor Steuern multipliziert. Der Steuersatz auf das Einkommen besteht aus dem Körperschaftsteuersatz in Höhe von 15 Prozent (Vorjahr: 15 Prozent) zuzüglich des Solidaritätszuschlages von jeweils 5,5 Prozent.

	2009	[T€]	[%]	2008	[T€]	[%]
Erwarteter Körperschaftsteueraufwand inkl. Solidaritätszuschlag (2009: 15,8 %; 2008: 15,8 %)	- 24.855		15,8	2.490		15,8
Deutsche Gewerbeertragsteuer, nach Körperschaftsteuer	- 11.634		7,4	806		5,1
Unterschied zu ausländischen Steuersätzen	- 11.589		7,4	- 963		- 6,1
Änderungen des Steuersatzes / Steuerrechts	- 127		0,1	- 280		- 1,8
Veränderung von Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern	20.189		- 12,9	622		4,0
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	10.554		- 6,7	11.374		72,1
Periodenfremder Steueraufwand	- 2.714		1,7	- 3.290		- 20,9
Sonstiges	948		- 0,6	- 196		- 1,2
Tatsächlicher Steueraufwand/Steuersatz	- 19.228		12,2	10.563		67,0

Bei der Veränderung der Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern in Höhe von 20.189 T€ (Vorjahr: 622 T€) handelt es sich in Höhe von 20.409 T€ (Vorjahr: 13.489 T€) um nicht aktivierte latente Steuern. Diese Wertberichtigungen betreffen im Wesentlichen latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen, wenn hinsichtlich der Nutzbarkeit dieser Verlustvorträge aufgrund der Sach- und Rechtslage sowie der verfügbaren Informationen Unsicherheiten bestanden. In Höhe von - 204 T€ (Vorjahr: - 1.104 T€) sind in der Veränderung der Wertberichtigungen ertragswirksame Auflösungen von Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern enthalten. Für die Nutzung von Verlustvorträgen, für die in Vorjahren keine Steueransprüche bilanziert waren, sind - 16 T€ (Vorjahr: - 11.763 T€) enthalten. Im Vorjahr betrafen diese Zuschreibungen steuerliche Verlustvorträge unserer brasilianischen Tochtergesellschaft, deren Ertragslage sich nachhaltig verbessert hatte, und Verlustvorträge in Italien, die aufgrund der Verschmelzung von zwei italienischen Tochterunternehmen im Vorjahr für die Zukunft mit hoher Wahrscheinlichkeit nutzbar geworden sind.

Die aktiven und passiven latenten Steuern ergeben sich aus Buchungsunterschieden (temporären Differenzen) in den folgenden Bilanzposten sowie aus steuerlichen Verlustvorträgen:

[T€]	Konzern-Bilanz		Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung	
	2009	2008	2009	2008
Vorräte	5.055	3.584	1.471	2.730
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	6.924	7.449	180	5.777
Sachanlagen	4.770	4.533	237	620
Immaterielle Vermögenswerte	2.248	3.132	- 884	- 792
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	656	531	125	- 59
Steuerliche Verlustvorträge	58.188	39.826	23.044	14.224
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	30.731	25.381	10.584	8.038
Pensionsrückstellungen	4.689	8.209	- 3.520	6.373
Summe	113.261	92.645		
Wertberichtigung	- 39.717	- 28.342	- 20.205	- 12.385
Aktive latente Steuern (vor Saldierung)	73.544	64.303		
Vorräte	7.397	8.915	1.517	1.760
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	17.841	7.989	- 9.252	15
Sachanlagen	28.303	28.589	866	- 6.303
Immaterielle Vermögenswerte	29.469	34.863	5.394	- 10.911
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	3.392	4.547	1.155	- 1.534
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	3.457	13.359	10.532	- 8.199
Pensionsrückstellungen	549	3.771	3.222	- 2.791
Passive latente Steuern (vor Saldierung)	90.408	102.033		
Latenter Steuerertrag/-aufwand			24.466	- 3.437
Nettobetrag der aktiven/passiven latenten Steuern	- 16.864	- 37.730		

In Höhe von 39.717 T€ (Vorjahr: 28.342 T€) wurden keine aktiven latenten Steuern auf temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge angesetzt.

Der Nettobetrag der aktiven und passiven latenten Steuern ergibt sich wie folgt:

[T€]	2009	2008
Aktive latente Steuern	67.388	49.862
Wertberichtigung	- 39.717	- 28.342
Nettobetrag der aktiven latenten Steuern	27.671	21.520
Passive latente Steuern	44.535	59.250
Saldo der aktiven und passiven latenten Steuern	- 16.864	- 37.730

Latente Steuern auf sogenannte „Outside Basis Differences“ (Differenzen zwischen den Nettovermögen inklusive Geschäfts- und Firmenwerten der Tochterunternehmen und dem jeweiligen steuerlichen Wert der Anteile an den Tochterunternehmen) wurden nicht gebildet, da die Umkehrung der Differenzen beispielsweise durch Ausschüttungen gesteuert werden kann und für die absehbare Zukunft keine wesentlichen Steuereffekte zu erwarten sind. Die „Outside Basis Differences“ betragen zum 31. Dezember 2009 155.979 T€ (Vorjahr: 184.349 T€).

Am Bilanzstichtag bestanden im Konzern hauptsächlich ausländische ertragsteuerliche Verlustvorräte aber auch inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorräte von insgesamt 187.003 T€ (Vorjahr: 126.416 T€), davon sind 145.578 T€ (Vorjahr: 73.912 T€) nach der am jeweiligen Bilanzstichtag bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig. Allerdings können in Deutschland seit dem Veranlagungszeitraum 2004 vorgetragene Verluste nur bis zu einem Betrag von 1.000 T€ uneingeschränkt von den positiven Einkünften abgezogen werden. Ein verbleibender Betrag an positiven Einkünften kann bis zu 60 Prozent um vorgetragene Verluste gemindert werden. Die nicht unbegrenzt vortragsfähigen steuerlichen Verlustvorräte betreffen ausschließlich ausländische Tochtergesellschaften und werden spätestens bis zum Jahre 2021 verfallen, soweit sie nicht genutzt werden können. Folgende Tabelle zeigt die Nutzbarkeit dieser Verlustvorräte:

[T€]	2009
Nutzbar bis 2010	2.598
Nutzbar bis 2011	937
Nutzbar bis 2012	3.923
Nutzbar bis 2013	20.645
Nutzbar bis 2014	11.635
Nutzbar bis 2015	1.432
Nutzbar bis 2021	255

Inländische gewerbsteuerliche Verlustvorräte bestanden am Bilanzstichtag im Konzern in Höhe von 41.891 T€ (Vorjahr: 10.554 T€), die alle nach der am jeweiligen Bilanzstichtag bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig sind. Die Verrechnungsmöglichkeiten mit zukünftigen positiven Einkünften entsprechen denen der körperschaftsteuerlichen Verlustvorräte.

Im Geschäftsjahr wurden inländische gewerbsteuerliche Verlustvorräte in Höhe von 56 T€ (Vorjahr: 509 T€) und inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorräte in Höhe von 502 T€ (Vorjahr: 0 T€) genutzt. Ausländische ertragsteuerliche Verlustvorräte wurden in Höhe von 7.777 T€ (Vorjahr: 44.366 T€) und Verlustvorräte auf ausländische anrechenbare Ertragsteuern in Höhe von 255 T€ (Vorjahr: 0 T€) genutzt.

[10] Sonstiges Ergebnis

Die folgende Übersicht zeigt die Bestandteile des sonstigen Ergebnisses und die zugehörigen Steuereffekte:

[T€]	2009			2008		
	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag
Veränderung der Differenz aus Währungsumrechnung	3.616	229	3.845	-1.704	531	-1.173
Marktwertänderung von Wertpapieren („available for sale financial assets“)	749	0	749	-269	0	-269
Veränderung unrealisierter Gewinne aus Derivaten zur Absicherung von Zahlungsströmen („Cash Flow Hedges“)	21.950	-3.699	18.251	-31.917	8.723	-23.194
Veränderung des Anteils am sonstigen Ergebnis, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt	1.341	0	1.341	-2.236	0	-2.236
Sonstiges Ergebnis	27.656	-3.470	24.186	-36.126	9.254	-26.872

[11] Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte

[T€]	2009	2008
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	309.044	327.449
Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	45.778	44.360
Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	6.548	4.764
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	12.741	10.932
	374.111	387.505

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich. Am Bilanzstichtag waren die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 63.347 T€ (Vorjahr: 60.964 T€) gemindert.

Die im Zusammenhang mit dem Factoring noch entstehenden Aufwendungen sind von untergeordneter Bedeutung.

Bei den Forderungen aus Entwicklungsaufträgen handelt es sich um kundenspezifische Entwicklungsaufträge, die in Übereinstimmung mit IAS 11 bilanziert wurden. In den Umsatzerlösen wurden im Geschäftsjahr in Höhe von 14.047 T€ (Vorjahr: 22.741 T€) Erlöse aus solchen Entwicklungsaufträgen berücksichtigt. Die angefallenen Aufwendungen entsprechen den Erlösen.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich wie folgt entwickelt:

[T€]	2009	2008
Stand Wertberichtigungen zum 01.01.	9.737	8.104
Zugang Konsolidierungskreis	0	3.892
Kursdifferenzen	- 679	- 256
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	6.113	2.834
Verbrauch	- 2.491	- 3.572
Auflösung	- 1.073	- 1.265
Stand Wertberichtigungen zum 31.12.	11.607	9.737

Folgende Tabelle zeigt lang- und kurzfristige finanzielle Forderungen, die am Bilanzstichtag weder wertgemindert noch überfällig sind, sowie die überfälligen Forderungen, die nicht wertgemindert sind:

[T€]	Buchwert	davon: Zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig		davon: Zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig				
		Weniger als 30 Tage	Zwischen 30 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 180 Tagen	Zwischen 181 und 360 Tagen	Mehr als 360 Tage	
31.12.2009								
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	309.044	274.218	18.307	3.771	1.376	2.696	5.378	758
Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	45.778	45.778	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	19.744	16.634	107	45	37	640	68	42
31.12.2008								
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	327.449	237.634	34.209	6.286	1.590	5.021	10.285	2.083
Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	44.360	44.360	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	16.063	13.240	0	15	7	7	6	2

Der Buchwert der wertgeminderten Forderungen beträgt 4.711 T€ (Vorjahr: 33.127 T€).

Das maximale Kreditausfallrisiko beläuft sich auf den Buchwert des Forderungsbestandes. Hinsichtlich der weder wertgeminderten Forderungen noch des in Zahlungsverzug befindlichen Bestands an Forderungen ergaben sich am Abschlussstichtag keine Anzeichen dafür, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

In Höhe von 93.809 T€ (Vorjahr: 84.423 T€) waren Forderungen kreditversichert.

[12] Sonstige Vermögenswerte

<i>[T€]</i>	2008	2007
Umsatzsteuerforderungen	30.382	28.452
Abgegrenzte Aufwendungen	10.736	9.707
Forderungen gegenüber Versicherungen	8.938	320
Forderungen aus sonstigen Steuern	2.907	2.596
Geleistete Anzahlungen	1.819	2.735
Sonstige Vermögenswerte	5.311	4.742
	60.093	48.552

[13] Vorräte

<i>[T€]</i>	2009	2008
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	126.463	145.882
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	52.503	57.643
Fertige Erzeugnisse und Waren	115.572	143.779
	294.538	347.304

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 16.659 T€ (Vorjahr: 25.426 T€). Die Bestandsabwertungen sind in Höhe von 14.666 T€ (Vorjahr: 25.426 T€) in den Umsatzkosten enthalten. In Höhe von 1.993 T€ (Vorjahr: 0 T€) wurden Bestandsabwertungen im Restrukturierungsaufwand erfasst, da sie im Zusammenhang mit Standortschließungen bzw. Produktionseinstellungen angefallen sind. Die hohe Bestandsabwertung bei den Vorräten im Vorjahr wurde im Wesentlichen aufgrund des damaligen Kupferpreisverfalls notwendig.

Die als Aufwand in den Umsatzkosten erfassten Vorräte (Materialaufwand) betragen im Geschäftsjahr 1.253.333 T€ (Vorjahr: 1.767.181 T€).

Im Buchwert sind Vorräte in Höhe von 21.725 T€ (Vorjahr: 45.722 T€) enthalten, die zum erzielbaren Nettoveräußerungswert bewertet wurden.

[14] Sachanlagen

[T€]	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	technische Anlagen und Maschinen	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
Nettobuchwert 1. Januar 2008	169.126	170.517	48.104	27.186	414.933
Anschaffungskosten 1. Januar 2008	240.753	463.933	144.874	27.315	876.875
Währungsunterschiede	5.841	– 590	2.142	727	8.120
Zugang	5.092	44.727	18.203	77.832	145.854
Zugang Konsolidierungskreis	30.227	54.761	4.933	2.673	92.594
Abgang	1.000	10.980	8.449	557	20.986
Abgang Konsolidierungskreis	519	425	289	15	1.248
Umgliederung	12.570	24.121	4.007	– 40.698	0
31. Dezember 2008	292.964	575.547	165.421	67.277	1.101.209
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2008	71.627	293.416	96.770	129	461.942
Währungsunterschiede	690	– 3.567	1.390	– 9	– 1.496
Zugang	11.136	57.753	18.104	0	86.993
Abgang	726	10.135	7.384	79	18.324
Abgang Konsolidierungskreis	519	486	243	0	1.248
31. Dezember 2008	82.208	336.981	108.637	41	527.867
Nettobuchwert 31. Dezember 2008	210.756	238.566	56.784	67.236	573.342
Anschaffungskosten 1. Januar 2009	292.964	575.547	165.421	67.277	1.101.209
Währungsunterschiede	– 23	66	52	– 147	– 52
Zugang	4.403	20.816	7.818	42.894	75.931
Zugang Konsolidierungskreis	0	465	78	0	543
Abgang	2.815	41.314	10.458	1.337	55.924
Umgliederung	19.327	57.041	8.193	– 84.561	0
31. Dezember 2009	313.856	612.621	171.104	24.126	1.121.707
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2009	82.208	336.981	108.637	41	527.867
Währungsunterschiede	– 149	30	– 71	11	– 179
Zugang Abschreibungen	11.569	58.571	17.752	0	87.892
Zugang Wertminderungen	82	3.518	49	0	3.649
Abgang	2.602	39.898	9.166	0	51.666
31. Dezember 2009	91.108	359.202	117.201	52	567.563
Nettobuchwert 31. Dezember 2009	222.748	253.419	53.903	24.074	554.144

Im Geschäftsjahr wurden in Höhe von 94 T€ (Vorjahr: 286 T€) Zinsen aktiviert. Die zugrundeliegenden Zinssätze entsprechen den jeweiligen landesrechtlichen Gegebenheiten.

In Höhe von 1.441 T€ wurden im Geschäftsjahr 2009 (Vorjahr: 2.865 T€) Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen in Sachanlagen von den Anschaffungs- und Herstellungskosten abgezogen. Weitere Informationen hierzu befinden sich in der Textziffer 7.

Das Sachanlagevermögen wurde während des Geschäftsjahrs bei Vorliegen von Indikatoren, die auf eine Wertminderung hinweisen, hinsichtlich seiner Werthaltigkeit getestet.

Die im Geschäftsjahr 2009 durchgeführten Werthaltigkeitstests führten zu einem in den Umsatzkosten erfassten Wertminderungsaufwand bei den Sachanlagen von insgesamt 3.649 T€ (Vorjahr: 0 T€). Auf das Segment Wire & Cable Solutions entfallen hiervon 2.188 T€, auf das Segment Wiring Systems 1.461 T€.

Im zweiten Quartal 2009 wurde bei einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit im Geschäftsfeld „Cable Assemblies“ des Segments Wire & Cable Solutions eine Abwertung des Sachanlagevermögens in Höhe von 2.188 T€ notwendig. Der Werthaltigkeitstest wurde infolge der veränderten Ertragserwartungen auf Basis des Nutzungswertes der betroffenen zahlungsmittelgenerierenden Einheit durchgeführt, indem aufgrund der sich verschlechternden Zukunftsaussichten aktualisierte Cashflow-Prognosen zugrunde gelegt wurden. Der angewendete Abzinsungssatz vor Steuern betrug 8,52 Prozent. Da der Nutzungswert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter ihrem Buchwert lag, wurden neben dem ihr zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwert und immateriellen Vermögenswerten auch Sachanlagen abgewertet. Da der Nutzungswert der Sachanlagen unter dem beizulegenden Zeitwert lag, wurden die Sachanlagen in Höhe von 2.188 T€ auf ihren beizulegenden Zeitwert in Höhe von 390 T€ abgewertet. Der beizulegende Zeitwert wurde aus Verkaufspreisen für ähnliche Anlagen abgeleitet. Darüber hinaus wurden ebenfalls im zweiten Quartal im Segment Wiring Systems Wertberichtigungen in Höhe von 519 T€ auf nicht mehr nutz- oder verwertbare Gegenstände des Sachanlagevermögens an den französischen und marokkanischen Standorten vorgenommen. Da die Sachanlagen weder weiter im Unternehmen nutzbar waren noch eine Verwertung an Dritte möglich ist, hatten sie sowohl einen Nutzungswert und Veräußerungswert von Null. Im vierten Quartal wurden zudem Wertberichtigungen in Höhe von 860 T€ auf ebenfalls nicht mehr nutz- oder verwertbare Sachanlagen in Marokko vorgenommen. Infolge der anstehenden Werkschließung in Polen wurde ein Gebäude um 82 T€ auf den beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten im vierten Quartal wertberichtigt.

Darüber hinaus wurde im vierten Quartal 2009 nahezu das gesamte Sachanlagevermögen aufgrund der in den meisten Geschäftsfeldern auch in der Langfristperspektive verschlechterten Ertragserwartungen und dementsprechend aktualisierter Unternehmensplanungen einer Werthaltigkeitsprüfung unterzogen. Dabei wurde das Sachanlagevermögen auf Basis des Nutzungswertes anhand der Discounted-Cashflow-Methode getestet. Da den einzelnen Vermögenswerten keine eigenen, von anderen Vermögenswerten oder anderen Gruppen von Vermögenswerten weitgehend unabhängig generierten Cashflows zugeordnet werden können, wurde deren Werthaltigkeit auf Basis der kleinsten übergeordneten zahlungsmittelgenerierenden Einheit von Vermögenswerten getestet. Die Ausführungen hinsichtlich des Vorgehens und der zugrunde gelegten Planungsprämissen im Zusammenhang mit den Werthaltigkeitstests der Geschäfts- oder Firmenwerte in der Textziffer 16 gelten analog. Die im vierten Quartal durchgeführten Werthaltigkeitstests für das Sachanlagevermögen führten zu keinem Wertberichtigungsbedarf.

Die Konzernleitung ist grundsätzlich der Auffassung, dass keine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung einer der zur Bestimmung des Nutzungswertes der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten getroffenen Grundannahmen dazu führen könnte, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ihren erzielbaren Betrag übersteigt. Eine Ausnahme besteht im Segment Wiring Systems. Hier könnte es bei einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit infolge einer nur geringfügigen Erhöhung des Abzinsungssatzes oder bei einer Verschlechterung der Ertragserwartungen dazu kommen, dass der Buchwert den Nutzungswert überschreitet. Auf Basis der getroffenen Annahmen übersteigt bei dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit der Nutzungswert den Buchwert um 0,3 Mio. €. Ab einer nur geringfügigen Erhöhung des Abzinsungssatzes würde ceteris paribus der Nutzungswert unter dem Buchwert liegen. Allerdings würde es nur dann zu einer Abwertung des Anlagevermögens kommen, wenn auch der beizulegende Zeitwert dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter ihrem Buchwert liegen sollte.

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr wurden Zuschreibungen vorgenommen.

[15] Immaterielle Vermögenswerte

[T€]	Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software u. Sonstiges	Kundenbeziehungen und Auftragsbestand	Entwicklungskosten	Geleistete Anzahlungen	Summe
Nettobuchwert 1. Januar 2008	25.990	10.230	5.102	2.278	43.600
Anschaffungskosten 1. Januar 2007	54.653	13.355	8.870	2.278	79.156
Währungsunterschiede	-360	96	-1.636	30	-1.870
Zugang	8.076	0	125	4.380	12.581
Zugang Konsolidierungskreis	1.997	79.071	0	0	81.068
Abgang	1.009	911	0	150	2.070
Abgang Konsolidierungskreis	6	0	0	0	6
Umgliederung	1.355	0	649	-2.004	0
31. Dezember 2008	64.706	91.611	8.008	4.534	168.859
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2008	28.663	3.125	3.768	0	35.556
Währungsunterschiede	-531	89	-1.043	0	-1.485
Zugang	7.187	14.249	1.353	0	22.789
Abgang	885	911	0	0	1.796
Abgang Konsolidierungskreis	6	0	0	0	6
31. Dezember 2008	34.428	16.552	4.078	0	55.058
Nettobuchwert 31. Dezember 2008	30.278	75.059	3.930	4.534	113.801
Anschaffungskosten 1. Januar 2009	64.706	91.611	8.008	4.534	168.859
Währungsunterschiede	210	-19	434	-1	624
Zugang	2.674	0	2	3.165	5.841
Zugang Konsolidierungskreis	331	0	0	0	331
Abgang	517	211	0	17	745
Umgliederung	3.306	211	430	-3.947	0
31. Dezember 2008	70.710	91.592	8.874	3.734	174.910
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2009	34.428	16.552	4.078	0	55.058
Währungsunterschiede	140	3	290	0	433
Zugang Abschreibungen	8.148	13.868	1.548	0	23.564
Zugang Wertminderungen	1.711	1.964	0	0	3.675
Abgang	4	211	0	0	215
31. Dezember 2009	44.423	32.176	5.916	0	82.515
Nettobuchwert 31. Dezember 2009	26.287	59.416	2.958	3.734	92.395

In der Position Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software und Sonstiges sind im Wesentlichen im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Technologien bzw. nicht patentiertes Fertigungs-Know-How enthalten. Der Restbuchwert der Technologie bzw. des Fertigungs-Know-Hows beträgt 8.113 T€ (Vorjahr: 10.217 T€) und die

durchschnittliche Restnutzungsdauer beträgt 9,8 Jahre. Weiterhin sind in Höhe von 1.877 T€ (Vorjahr: 2.311 T€) im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken enthalten, die als immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer klassifiziert sind, da keine vorhersehbare Begrenzung für die Nutzung dieser Marken existiert. Die im Rahmen von Unternehmenskäufen erworbenen vertraglichen und nicht-vertraglichen Kundenbeziehungen in der Position Kundenbeziehungen und Auftragsbestand haben einen Restbuchwert von 58.915 T€ (Vorjahr: 74.459 T€), ihre durchschnittliche Restnutzungsdauer beträgt 7,7 Jahre.

Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer sind in Höhe von 15.951 T€ (Vorjahr: 16.761 T€) in den Umsatzkosten, in Höhe von 1.120 T€ (Vorjahr: 3.388 T€) in den Vertriebskosten, in Höhe von 4.472 T€ (Vorjahr: 1.238 T€) in den Allgemeinen Verwaltungskosten und in Höhe von 2.021 T€ (Vorjahr: 1.402 T€) in den Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten.

Die immateriellen Vermögenswerte wurden während des Geschäftsjahrs 2009 bei Vorliegen von Indikatoren, die auf eine Wertminderung hinweisen, hinsichtlich ihrer Werthaltigkeit getestet. Die im Geschäftsjahr 2009 durchgeführten Werthaltigkeitstests führten zu einem Wertminderungsaufwand bei den immateriellen Vermögenswerten von insgesamt 3.675 T€ (Vorjahr: 0 T€), der ausschließlich auf das Segment Wire & Cable Solutions entfällt. Es handelt sich dabei im Wesentlichen um im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Kundenbeziehungen, Fertigungs-Know-How und eine Unternehmensmarke bei einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit im Geschäftsfeld „Cable Assemblies“. Der Wertminderungsaufwand wurde in Höhe von 3.660 T€ in den Umsatzkosten und in Höhe von 15 T€ in den allgemeinen Verwaltungskosten erfasst.

Diese Wertberichtigung des immateriellen Vermögens war Ergebnis eines im zweiten Quartal durchgeführten Werthaltigkeitstest, der infolge der veränderten Ertragsersparungen auf Basis des Nutzungswertes der betroffenen zahlungsmittelgenerierenden Einheit durchgeführt wurde. Dabei wurden aufgrund der sich verschlechternden Zukunftsaussichten aktualisierte Cashflow-Prognosen zugrunde gelegt. Der angewendete Abzinsungssatz vor Steuern betrug 8,52 Prozent. Da der Nutzungswert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter ihrem Buchwert lag, wurden neben dem ihr zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwert auch immaterielle Vermögenswerte in voller Höhe abgewertet. Zudem wurden Sachanlagen abgewertet (siehe Textziffer 14 und 16).

Analog zum Sachanlagevermögen wurden im vierten Quartal 2009 nahezu die gesamten immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer aufgrund der in den meisten Geschäftsfeldern auch in der Langfristperspektive verschlechterten Ertragsersparungen und dementsprechend aktualisierter Unternehmensplanungen einer Werthaltigkeitsprüfung unterzogen. Dabei wurde das immaterielle Vermögen auf Basis des Nutzungswertes anhand der Discounted-Cashflow-Methode getestet. Da den einzelnen Vermögenswerten keine eigenen, von anderen Vermögenswerten oder anderen Gruppen von Vermögenswerten weitgehend unabhängig generierten Cashflows zugeordnet werden können, wurde deren Werthaltigkeit auf Basis der kleinsten übergeordneten zahlungsmittelgenerierenden Einheit von Vermögenswerten getestet. Die Ausführungen hinsichtlich des Vorgehens und der zugrunde gelegten Planungsprämissen im Zusammenhang mit den Werthaltigkeitstests der Geschäfts- oder Firmenwerte in der Textziffer 16 gelten analog.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer wurden wie die Geschäfts- und Firmenwerte zum 31. Oktober hinsichtlich der Werthaltigkeit überprüft. Es handelt sich dabei im Wesentlichen um eine Marke, die einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit im Hochtemperaturkabelgeschäft zugeordnet ist. Dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit ist auch ein Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet. Weitere Details zu diesem Werthaltigkeitstest finden sich daher bei der Beschreibung des Werthaltigkeitstest dieses Geschäfts- oder Firmenwertes in der Textziffer 16.

Die im vierten Quartal durchgeführten Werthaltigkeitstests für das immaterielle Vermögen führten zu keinen Wertberichtigungsbedarf.

Die Einschätzungen des Managements hinsichtlich eines Wertminderungsbedarfes bei den immateriellen Vermögenswerten aufgrund grundsätzlich möglicher Änderungen einer der zur Bestimmung des Nutzungswerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten getroffenen Grundannahmen stimmen mit denen überein, die im Zusammenhang mit der Werthaltigkeitsprüfung des Sachanlagevermögens in der Textziffer 14 getroffen wurden.

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr wurden Zuschreibungen vorgenommen.

[16] Geschäfts- oder Firmenwerte

Die Geschäfts- oder Firmenwerte (Goodwill) haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

[T€]	2009	2008
Anschaffungskosten 1. Januar	157.422	84.091
Kumulierte Wertberichtigungen	5.142	5.142
Buchwert 1. Januar	152.280	78.949
Zugang	722	71.776
Wertberichtigung	- 2.786	0
Abgang	- 41	0
Währungsdifferenzen	- 147	+ 1.555
Anschaffungskosten 31. Dezember	157.956	157.422
Kumulierte Wertberichtigungen 31. Dezember	7.928	5.142
Buchwert 31. Dezember	150.028	152.280

Die zum 31. Dezember 2009 ausgewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerte entfallen mit 77.404 T€ (Vorjahr: 79.520 T€) auf das Segment Wire & Cable Solutions und mit 72.624 T€ (Vorjahr: 72.760 T€) auf das Segment Wiring Systems.

Die Zugänge in Höhe von 722 T€ (Vorjahr: 71.776 T€) betreffen mit 691 T€ die im Geschäftsjahr akquirierten Tochterunternehmen und einen Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 31 T€ aus dem Erwerb von Minderheitenanteilen (vgl. Textziffer 5).

Neben den mindestens einmal jährlich obligatorisch durchzuführenden Werthaltigkeitstests für alle Geschäfts- und Firmenwerte wurden während des Geschäftsjahres 2009 bei Vorliegen von Indikatoren, die auf eine Wertminderung hinweisen, zusätzliche Werthaltigkeitstests durchgeführt.

Die Wertberichtigung in Höhe von 2.786 T€ (Vorjahr: 0 T€) betrifft die Abschreibung eines Geschäfts- oder Firmenwertes, der einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit im Geschäftsfeld „Cable Assemblies“ des Segments Wire & Cable Solutions zugeordnet war. Im zweiten Quartal wurde infolge der signifikanten Verschlechterung der Ertragserwartungen ein Werthaltigkeitstest auf Basis des Nutzungswertes durchgeführt, dem aufgrund der sich verschlechternden Zukunftsaussichten aktualisierte Cashflow-Prognosen zugrunde gelegt wurden. Dabei wurde ein Abzinsungssatz von 8,52 Prozent zugrunde gelegt. Da der Nutzungswert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit sowie ihr beizulegender Zeitwert unter ihrem Buchwert lag, wurde der Geschäfts- oder Firmenwert in voller Höhe wertberichtigt. Weiterhin wurden immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen wertberichtigt (siehe hierzu Textziffer 14 und 15).

Der mindestens einmal jährlich verpflichtend vorzunehmende Werthaltigkeitstest wurde für alle Geschäfts- und Firmenwerte zum 31. Oktober durchgeführt.

Für Zwecke der Werthaltigkeitsüberprüfung wurden alle Geschäfts- und Firmenwerte auf die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, die aus den Synergien des Unternehmenszusammenschlusses Nutzen ziehen. Die wesentlichen wurden wie folgt zugeordnet:

In Höhe von 67,4 Mio. € (Vorjahr: 67,5 Mio. €) wurde ein Geschäfts- oder Firmenwert auf das Segment Wiring Systems zugeordnet. Im Segment Wire & Cable Solutions wurden Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 13,2 Mio. € (Vorjahr: 13,2 Mio. €), 10,5 Mio. € (Vorjahr: 10,1 Mio. €) und 7,0 Mio. € (Vorjahr: 7,0 Mio. €) auf drei zahlungsmittelgenerierende Einheiten im Spezialkabelgeschäft zugeordnet, in Höhe von 4,1 Mio. € (Vorjahr: 4,1 Mio. €) auf eine zahlungsmittelgenerierende Einheit im Automobil- und Standardkabelgeschäft und in Höhe von 23,2 Mio. € (Vorjahr: 21,9 Mio. €) auf den Bereich „Hard“, der die Sterilisation und physikalische Vernetzung von industriellen Erzeugnissen beinhaltet. Des Weiteren wurden Geschäfts- oder Firmenwerte auf eine zahlungsmittelgenerierende Einheit im Hochtemperaturkabelgeschäft in Höhe von 9 Mio. € (Vorjahr: 9 Mio. €) zugeordnet.

Bei den Werthaltigkeitstests aller Geschäfts- oder Firmenwerte wurde der erzielbare Betrag auf Basis des Nutzungswertes ermittelt. Die dabei zugrundeliegenden Cashflow-Prognosen basieren jeweils auf der von der Unternehmensleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Unternehmensplanung. Die Planung der Cashflows wird grundsätzlich „bottom-up“ aus den Einzelplanungen der operativen Bereiche abgeleitet. Die Planung basiert unter anderem auf den von den Automobilherstellern bekanntgegebenen Stückzahlen. Sie berücksichtigt weiterhin die auf Erfahrungswerten beruhenden Preisvereinbarungen und erwartete Effizienzsteigerungen sowie eine auf Basis der strategischen Ausrichtung abgeleitete Umsatzentwicklung. Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren wurden wie im Vorjahr jeweils unter Verwendung einer Wachstumsrate von Null extrapoliert. Die verwendeten Abzinsungssätze vor Steuern betragen für das Segment Wiring Systems 9,27 Prozent (Vorjahr: 7,66 Prozent), für die drei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten im Spezialkabelgeschäft 9,36 Prozent (Vorjahr: 7,76 Prozent), 10,20 Prozent (Vorjahr: 7,62 Prozent) und 9,89 Prozent (Vorjahr: 7,69 Prozent), für das Automobil- und Standardkabelgeschäft 9,64 Prozent (Vorjahr: 7,88 Prozent), für das Hochtemperaturkabelgeschäft 10,92 Prozent (Vorjahr: 9,07 Prozent) und für den Bereich „Hard“ 9,06 Prozent (Vorjahr: 7,33 Prozent).

Die Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- und Firmenwerte kam zu dem Ergebnis, dass neben dem bereits im zweiten Quartal abgeschriebenen Geschäfts- oder Firmenwert kein weiterer Abwertungsbedarf bestand.

Die Konzernleitung ist der Auffassung, dass keine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung einer der zur Bestimmung des Nutzungswertes der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen Geschäfts- und Firmenwerte zugeordnet wurden, getroffenen Grundannahmen dazu führen könnte, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ihren erzielbaren Betrag übersteigt.

[17] Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Der Buchwert der Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen beträgt 26.060 T€ (Vorjahr: 25.762 T€).

Die Erträge und Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen setzten sich wie folgt zusammen:

[T€]	2009	2008
Erträge aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	14	2.092
Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	- 948	- 6
	- 934	2.086

Folgende Übersicht zeigt die 100-Prozentwerte der Vermögenswerte und Schulden sowie die Erträge, Aufwendungen und das Jahresergebnis der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen:

[T€]	2009	2008
Kurzfristige Vermögenswerte	36.990	42.121
Langfristige Vermögenswerte	18.492	20.294
Kurzfristige Verbindlichkeiten	32.401	38.646
Langfristige Verbindlichkeiten	5.314	4.733
Eigenkapital	17.767	19.036
Bilanzsumme	55.482	62.415
Umsatz	69.777	71.728
Sonstige Erträge	3.793	6.301
Aufwendungen	75.738	73.841
Jahresfehlbetrag / -überschuss	- 2.168	4.188

Die Gemeinschaftsunternehmen haben zum 31. Dezember 2009 finanzielle Verpflichtungen aufgrund von Bestellobligos in Höhe von 1.229 T€ und für Leasingverpflichtungen in Höhe von 6.297 T€. Entsprechend der Anteile an den Gemeinschaftsunternehmen entfallen auf LEONI 619 T€ und 3.204 T€.

[18] Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte

In den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten sind in Höhe von 7.236 T€ (Vorjahr: 7.403 T€) Anteilspapiere enthalten, die als sogenannte „available for sale securities“ (weiterveräußerbare Wertpapiere) klassifiziert sind. Sie sind in Höhe von 6.106 T€ (Vorjahr: 6.247 T€) mit ihrem Zeitwert am Bilanzstichtag bewertet. Der Zeitwert entspricht dem Börsenwert der Anteile. Aus der Zeitwertbewertung ergaben sich im Geschäftsjahr ein Verlust in Höhe von 890 T€, der ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wurde, sowie ein im sonstigen Ergebnis verbuchter Ertrag in Höhe von 749 T€ (Vorjahr: Verlust 2.162 T€, davon 269 T€ aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht). Anteilspapiere in Höhe von 1.130 T€ (Vorjahr: 1.156 T€) sind zu Anschaffungskosten bewertet, da kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorliegt und die beizulegenden Zeitwerte nicht verlässlich zu ermitteln sind.

In Höhe von 617 T€ (Vorjahr: 425 T€) sind Darlehen, die Gemeinschaftsunternehmen gewährt wurden, enthalten. Des Weiteren beinhaltet die Position Darlehen an Dritte in Höhe von 2.382 T€ (Vorjahr: 2.614 T€).

[19] Sonstige Vermögenswerte (langfristig)

Unter dieser Position ist im Wesentlichen die Überdeckung von Pensionsverpflichtungen in Höhe von 8.711 T€ (Vorjahr: 9.290 T€) ausgewiesen.

[20] Finanzschulden

Die Finanzschulden umfassen Anleihen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Wechselverbindlichkeiten sowie sonstige Darlehensverpflichtungen. Sie betragen insgesamt 636.454 T€ (Vorjahr: 666.897 T€), davon sind 579.560 T€ (Vorjahr: 574.693 T€) langfristig (Details hierzu siehe Textziffer 27).

Im September des Geschäftsjahres 2009 nahm die LEONI AG ein variabel verzinsliches Schuldscheindarlehen im Gesamtvolumen von nominal 25 Mio. € und einer Laufzeit von 5 Jahren auf. Das Schuldscheindarlehen wurde zu einem Kurs von 99 Prozent ausbezahlt, so dass dem Konzern 24.750 T€ zugeflossen sind. Das Darlehen ist nicht besichert und in jährlichen Raten von je 5 Mio. € ab 2010 zurückzuführen.

Ferner umfasst die Position zwei festverzinsliche und zwei variabel verzinsliche Schuldscheindarlehen in einem Gesamtvolumen von nominal 250 Mio. €, die im März 2008 aufgenommen wurden. Die beiden festverzinslichen Schuldscheindarlehen haben in Höhe von 24 Mio. € eine Laufzeit von 5 Jahren und in Höhe von 26,5 Mio. € eine Laufzeit von 7 Jahren. Ein variabel verzinsliches Schuldscheindarlehen hat ein Nominalvolumen von 136 Mio. € und eine Laufzeit von 5 Jahren. Das zweite variabel verzinsliche Schuldscheindarlehen mit einem Nominalvolumen von 63,5 Mio. € hat eine Laufzeit von 7 Jahren. Zur Begrenzung des Zinsrisikos aus der variablen Verzinsung wurden derivative Finanzinstrumente, und zwar ein Zinsswap und drei Collars, abgeschlossen, die alle die Voraussetzungen für Cashflow Hedge Accounting erfüllen und zum 31. Dezember 2009 einen negativen Markwert von –10.903 T€ (Vorjahr: 6.129 T€) haben. Alle vier Schuldscheindarlehen wurden zu einem Kurs von 99,55 Prozent ausbezahlt, so dass dem Konzern 248.875 T€ im Jahr 2008 zugeflossen sind. Sie sind nicht besichert und in voller Höhe am jeweiligen Fälligkeitstag zurückzuzahlen.

Ebenfalls wie im Vorjahr ist in den Finanzschulden eine von der LEONI AG im Juli 2006 begebene Anleihe in Höhe von nominell 200 Mio. € enthalten. Die Anleihe ist im Juli 2013 zur Rückzahlung fällig.

[21] Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

[T€]	2009	2008
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	381.238	369.654
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	730	1.438
Sonstige Verbindlichkeiten	20.249	73.416
	402.217	444.508

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten in Höhe von 11.847 T€ (Vorjahr: 35.688 T€) aus dem Eingang von Forderungen, die im Rahmen von echtem Factoring verkauft waren, enthalten.

[22] Kurzfristige andere Verbindlichkeiten

[T€]	2009	2008
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	48.044	47.986
Verbindlichkeiten aus Steuern	23.641	14.040
Erhaltene Anzahlungen	11.959	982
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	11.652	12.465
Abgegrenzte Beträge	4.836	674
Sonstige Verbindlichkeiten	3.435	3.412
	103.567	79.559

[23] Rückstellungen

Die Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

[T€]	01.01. 2009	Zugang Konsolidie- rungskreis	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Aufzinsung	Währungs- differenzen	31.12. 2009	kurz- fristige Rück- stellungen 2009	lang- fristige Rück- stellungen 2009	kurz- fristige Rück- stellungen 2008	lang- fristige Rück- stellungen 2008
Rückstellungen des Personalbereichs	18.628	73	3.581	749	5.045	578	1	19.995	2.870	17.125	1.471	17.157
Garantie- und Gewährleistungsrückstellungen	7.422	0	2.215	929	14.452	23	-7	18.746	18.746	0	7.422	0
Weitere Rückstellungen des Einkaufs- und Vertriebsbereichs	5.989	0	3.205	238	9.496	0	-4	12.038	11.824	214	5.791	198
Restrukturierungsrückstellungen	16.474	0	5.195	899	35.717	0	9	46.106	36.630	9.476	9.727	6.747
Sonstige Rückstellungen	3.795	0	180	674	1.867	34	-4	4.838	4.099	739	3.069	726
Summe	52.308	73	14.376	3.489	66.577	635	-5	101.723	74.169	27.554	27.480	24.828

Bei den Rückstellungen des Personalbereichs handelt es sich im Wesentlichen um langfristige Rückstellungen für Altersteilzeit in Deutschland in Höhe von 10.127 T€ (Vorjahr: 10.726 T€) und um Jubiläumsrückstellungen in Höhe von 5.826 T€ (Vorjahr: 5.346 T€). Die Jubiläumsrückstellungen kommen entsprechend der Altersstruktur der Belegschaft zu den jeweiligen Dienstjubiläen der Mitarbeiter zur Auszahlung. Bezogen auf den aktuellen Mitarbeiterbestand wird die Auszahlung schwerpunktmäßig in den nächsten 20,5 Jahren anfallen. Die Auszahlungen für die Altersteilzeitrückstellungen verteilen sich voraussichtlich auf die nächsten 5 Jahre.

Die Garantie- und Gewährleistungsrückstellungen werden auf Basis von Vergangenheitswerten ermittelt, wobei auch Kulanzzugeständnisse berücksichtigt werden. Im Geschäftsjahr 2009 wurden für Gewährleistungs- und Produkthaftungsfälle den Rückstellungen 14.452 T€ zugeführt, denen Forderungen gegenüber dem Versicherer in Höhe von 8.938 T€ gegenüberstehen.

Zudem bestehen im Einkaufs- und Vertriebsbereich Rückstellungen für belastende Verträge.

Die Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 46.106 T€ (Vorjahr: 16.474 T€) betreffen im Wesentlichen im Segment Wiring Systems Abfindungszahlungen in Portugal, Italien und Frankreich. Im Segment Wire & Cable Solutions handelt es sich überwiegend um Abfindungszahlungen in Deutschland. Der langfristige Teil der Restrukturierungsrückstellungen entfällt größtenteils auf Abfindungszahlungen in Italien im Segment Wiring Systems, deren Auszahlung sich bis in das Jahr 2014 erstreckt. Die Inanspruchnahmen der Restrukturierungsrückstellungen betreffen im Vorjahr zurückgestellte Beträge für Abfindungszahlungen im Segment Wiring Systems in Italien, Deutschland und Polen sowie im Segment Wire & Cable Solutions in Deutschland. Die Zuführungen betreffen zum überwiegenden Teil das Segment Wiring Systems. Es handelt sich im Wesentlichen um Abfindungszahlungen in Portugal und Frankreich. Des Weiteren wurden Verpflichtungen aus nicht mehr benötigten Mietverträgen in Nordamerika berücksichtigt. Die Zuführungen im Segment Wire & Cable Solutions betreffen überwiegend Abfindungszahlungen in Deutschland.

[24] Pensionsrückstellungen

In Deutschland bestehen verschiedene Pensionspläne. Die ehemalige Unterstützungskasse der Leonische Drahtwerke AG, die für alle Mitarbeiter zum Tragen kam, wurde für Eintritte in das Unternehmen nach dem 31. Dezember 1981 geschlossen. Zudem wurden die Leistungen aus der Unterstützungskasse aufgeteilt. Aus der Unterstützungskasse werden nur noch laufende Rentenzahlungen bestritten, während den aktiven Anwärtern eine allgemeine Pensionszusage gegeben wurde, deren Höhe sich nach der Betriebszugehörigkeit und dem Einkommen zum Zeitpunkt des Austritts berechnet.

Pensionszusagen bei akquirierten deutschen Unternehmen berechnen sich im Allgemeinen nach dem Lohn- und Gehaltsniveau der Anspruchsberechtigten und/oder ihrer Position in der Unternehmenshierarchie und Betriebszugehörigkeit bzw. nach einem Festbetrag pro Jahr der Betriebszugehörigkeit. Alle Versorgungswerke der akquirierten Unternehmen sind für Neueintritte geschlossen.

In Deutschland bietet LEONI den meisten Mitarbeitern die Möglichkeit an, durch Gehaltsumwandlung Versorgungsbezüge zu erwerben (Deferred-Compensation-Vereinbarungen). Die Umwandlungsbeträge sind verzinslich mit ca. 6 Prozent und führen bei Eintritt des Versorgungsfalls zu einem festgelegten Kapitaleleistungsanspruch. Diese Ansprüche sind durch Kapitallebensversicherungen rückgedeckt. Diese Rückdeckungsversicherungen sind qualifizierte Versicherungspolice und werden daher als Planvermögen berücksichtigt.

In England besteht ein leistungsorientierter Versorgungsplan, an dem alle Beschäftigten des betroffenen Unternehmens teilnehmen können. Die Leistungshöhe richtet sich nach dem Einkommen bei Eintritt des Versorgungsfalls, nach Betriebszugehörigkeit und Zuzahlungen der Teilnehmer in den Fonds.

In der Schweiz besteht die gesetzliche Pflicht der beruflichen Vorsorge (BVG), die neben der Altersvorsorge die Risiken Tod und Invalidität für die zu versichernden Mitarbeiter des schweizerischen Unternehmens absichert. Es handelt sich dabei um einen leistungsorientierten Versorgungsplan, der durch die Fürsorgestiftung der Studer Draht- und Kabelwerk AG vorgenommen wird. Die Altersleistung wird in Abhängigkeit vom Guthaben nomineller Sparkonten (Altersguthaben) im Zeitpunkt der Pensionierung bestimmt.

In Frankreich bestehen leistungsorientierte Pensionspläne entsprechend der landesrechtlichen Bestimmungen und zusätzlicher Vereinbarungen. Die Leistungshöhe wird vom Tarifabkommen der französischen Metallindustrie vorgeschrieben. Sie orientiert sich an den Monatsgehältern in Abhängigkeit von der Betriebszugehörigkeit.

Bei den italienischen Tochtergesellschaften bestehen Pensionspläne entsprechend den lokalen gesetzlichen Bestimmungen. Diese sind als leistungsorientierte Pläne nach IAS 19 zu qualifizieren und wurden dementsprechend abgebildet.

Die Entwicklung der Pensionsverpflichtungen sowie des Planvermögens stellt sich wie folgt dar:

Veränderung des Anwartschaftsbarwertes	[T€]	2009	2008
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres		174.122	192.492
Dienstzeitaufwand		3.257	3.450
Zinsaufwand		9.645	10.192
Beiträge der Arbeitnehmer		3.348	3.267
Versicherungsmathematische (Gewinne) / Verluste		26.694	-18.461
Währungsdifferenzen		5.748	-18.739
Plananpassungen / Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand		280	906
Unternehmenszusammenschlüsse		0	11.630
Kürzungen		-1.156	0
Transfers nach Schweizer Recht		1.823	1.519
Rentenzahlungen		-10.713	-12.134
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		213.048	174.122
Veränderung des Planvermögens	[T€]	2009	2008
Marktwert des Planvermögens am Anfang des Geschäftsjahres		109.684	145.884
Erwartete Erträge aus dem Planvermögen		5.813	7.890
Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste)		7.852	-28.929
Währungsdifferenzen		4.618	-16.223
Beiträge des Arbeitgebers		3.051	4.453
Beiträge der Arbeitnehmer		3.348	3.267
Transfers nach Schweizer Recht		1.823	1.519
Rentenzahlungen		-7.265	-8.177
Marktwert des Planvermögens am Ende des Geschäftsjahres		128.924	109.684

Die Transfers nach Schweizer Recht betreffen übertragene Verpflichtungen und deren zugehöriges Planvermögen bei Arbeitnehmerwechsel und Ähnlichem entsprechend den landesspezifischen rechtlichen Bestimmungen.

Die tatsächlichen Erträge aus dem Planvermögen betragen im Geschäftsjahr 13.665 T€ (Vorjahr: -21.039 T€).

Die nachfolgenden Tabellen zeigen den Finanzierungsstatus, der sich aus der Differenz zwischen Anwartschaftsbarwert und Planvermögen errechnet, und die Überleitung zu den bilanzierten Werten:

Finanzierungsstatus	[T€]	2009	2008
Finanzierungsstatus am Ende des Geschäftsjahres		-84.124	-64.438
Noch nicht berücksichtigte versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste		43.204	23.201
Bilanzierter Betrag		-40.920	-41.237
Aufteilung des bilanzierten Betrags	[T€]	2009	2008
Vorausbezahlte Aufwendungen für Pensionen		8.711	9.290
Pensionsrückstellungen		-49.631	-50.527
Bilanzierter Betrag		-40.920	-41.237

Die vorausbezahlten Aufwendungen für Pensionen beziehen sich auf die Überdeckung des Pensionsvermögens über die Verpflichtung in England, während sich der als Pensionsrückstellung ausgewiesene Betrag auf die Verpflichtungen in Deutschland, in der Schweiz, in Frankreich, in Italien sowie auf die Abfertigungsrückstellung in Österreich bezieht.

Der Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres entfällt in Höhe von 171.201 T€ (Vorjahr: 134.318 T€) auf über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen und in Höhe von 41.847 T€ (Vorjahr: 39.804 T€) auf nicht über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen.

Die zur Berechnung des Anwartschaftsbarwertes gesetzten Prämissen für die Abzinsung, für die Gehaltssteigerungen sowie für den Rententrend variieren entsprechend der wirtschaftlichen Situation des Landes, in dem der Pensionsplan aufgestellt wurde. Es ergeben sich folgende gewogene Durchschnittssätze:

Durchschnittliche Bewertungsfaktoren	2009	2008
Diskontierungssatz	5,07 %	5,48 %
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	2,86 %	2,41 %
Rententrend	2,16 %	1,64 %
Fluktuationsrate	3,98 %	3,90 %

Für die Berechnung der Nettopensionsaufwendungen wurden die in der folgenden Tabelle dargestellten Prämissen (gewichteter Durchschnitt) zu Grunde gelegt.

Durchschnittliche Bewertungsfaktoren	2010	2009
Diskontierungssatz	5,07 %	5,48 %
Erwarteter Kapitalertrag auf das Fondsvermögen	5,57 %	5,41 %
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	2,86 %	2,41 %
Rententrend	2,16 %	1,64 %
Fluktuationsrate	3,98 %	3,90 %

Die Annahmen über den erwarteten Kapitalertrag auf das Fondsvermögen beruhen auf detaillierten Analysen, die sowohl die historischen Ist-Renditen langfristiger Anlagen als auch für das Zielportfolio künftig erwartete langfristige Renditen berücksichtigen.

Die zugrunde gelegten Sterbewahrscheinlichkeiten basieren auf publizierten Statistiken und Erfahrungswerten in den jeweiligen Ländern. Bei der Bewertung der Altersversorgungsleistungen in Deutschland wurden die Heubeck-Richttafeln 2005 G zugrunde gelegt.

Die Nettopensionsaufwendungen für Leistungszusagen setzen sich wie folgt zusammen:

[T€]	2009	2008
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr erworbenen Ansprüche	3.257	3.450
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	9.645	10.192
Erwarteter Kapitalertrag des Fondsvermögens	- 5.813	- 7.890
Amortisation von noch nicht berücksichtigtem Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	280	906
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	526	561
Gewinn/Verlust aus Kürzungen und Abgang	- 1.281	163
Netto-Pensionsaufwand	6.614	7.382

Der Nettopensionsaufwand ist in der Gewinn- und Verlustrechnung in folgenden Positionen enthalten:

Verteilung Netto-Pensionsaufwand	[T€]	2009	2008
Umsatzkosten		1.657	2.392
Allgemeine Verwaltungskosten		5	1.361
Vertriebskosten		529	694
Forschung- und Entwicklungskosten		591	633
Finanzaufwendungen		3.832	2.302
Netto-Pensionsaufwand		6.614	7.382

Die Aufwendungen aus der Aufzinsung von Pensionsverpflichtungen sowie die erwarteten Erträge aus dem Planvermögen werden unter den Finanzaufwendungen ausgewiesen.

Das Planvermögen setzt sich aus dem Fondsvermögen des Versorgungsplans in England, der Fürsorgestiftung in der Schweiz und den qualifizierten Versicherungspolice sowie der Unterstützungskasse in Deutschland zusammen. Die gewichtete Portfoliostruktur für die Bewertungsstichtage der beiden vergangenen Geschäftsjahre und die Zielfoliostruktur sind in der folgenden Übersicht zusammengestellt:

	Ziel-Portfoliostruktur	Ist-Portfoliostruktur	
		2009	2008
Aktien	33,4 %	36,5 %	30,2 %
Festverzinsliche Wertpapiere	36,1 %	33,5 %	40,9 %
Immobilien	4,0 %	2,4 %	2,7 %
Sonstige	26,5 %	27,6 %	26,2 %
	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Im Fondsvermögen in England und in der Schweiz sind keine Aktien oder Gläubigerpapiere von Unternehmen des LEONI-Konzerns oder ihm nahestehenden Personen enthalten.

Das Planvermögen in Deutschland umfasst einen Betrag von 933 T€ (Vorjahr: 1.008 T€), der von der Unterstützungskasse als Darlehen an die LEONI AG gewährt wurde, sowie qualifizierte Versicherungspolice in Höhe von 11.858 T€ (Vorjahr: 9.986 T€).

Die geschätzten Beiträge in das Planvermögen für das folgende Geschäftsjahr werden mit 3.166 T€ angenommen.

Folgende Übersicht beinhaltet den Anwartschaftsbarwert und das Planvermögen sowie jeweils deren erfahrungsbedingte Anpassungen:

[T€]	2009	2008	2007	2006	2005
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres	- 213.048	- 174.122	- 192.492	- 214.936	- 163.770
Marktwert des Planvermögens am Ende des Geschäftsjahres	128.924	109.684	145.884	151.943	102.843
Finanzierungsstatus am Ende des Geschäftsjahres	- 84.124	- 64.438	- 46.608	- 62.993	- 60.927
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Anwartschaftsbarwerts	- 415	- 1.421	- 22	- 3.072	- 167
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Planvermögens	7.852	- 28.929	- 4.485	4.740	9.508

Einige ausländische Gesellschaften gewähren beitragsorientierte Zusagen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung („defined-contribution“-Pläne). In Deutschland und im Ausland werden unter den beitragsorientierten Zusagen auch sog. „State-Plans“ erfasst. Der Gesamtaufwand aus solchen Beitragsleistungen betrug im Geschäftsjahr 35.038 T€ (Vorjahr: 36.965 T€).

[25] Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital in Höhe von 29.700 T€ (Vorjahr: 29.700 T€) entspricht dem Grundkapital der LEONI AG und ist in 29.700.000 nennwertlose Stückaktien aufgeteilt.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt 181.961 T€ (Vorjahr: 170.381 T€). Die Veränderung zum Vorjahr ist im Wesentlichen auf den im Geschäftsjahr 2009 erfolgten Verkauf eigener Aktien zurückzuführen.

Gesetzliche Rücklage

Die Gewinnrücklagen enthalten wie im Vorjahr die gesetzliche Rücklage der LEONI AG in Höhe von 1.092 T€, die für die Ausschüttung nicht zur Verfügung steht.

Verkauf eigener Aktien

Die LEONI AG hat im Oktober 2009 2.933.499 eigene Aktien, welche 9,88 Prozent des Grundkapitals entsprechen, veräußert. Die Aktien wurden im Wege eines beschleunigten Platzierungsverfahrens (Accelerated Bookbuilding) qualifizierten Anlegern in Deutschland im europäischen Ausland sowie in den Vereinigten Staaten von Amerika zum Erwerb angeboten und zu einem Preis von 14,50 Euro pro Aktie platziert. LEONI sind aus dem Verkauf der eigenen Anteile abzüglich angefallener Transaktionskosten 40.237 T€ zugeflossen und das Konzerneigenkapital erhöhte sich entsprechend.

Des Weiteren wurden 36.501 eigene Aktien im Juli 2009 als Gegenleistung für den Erwerb der Anteile an der US-amerikanischen Gesellschaft Valentine Robotics Inc. mit Sitz in Sterling Heights (Detroit) gewährt (438 T€).

Folgende Überleitung zeigt die Veränderung der im Umlauf befindlichen Aktien im Geschäftsjahr 2009.

Am 31.12.2008 im Umlauf befindliche Aktien	26.730.000
Im Geschäftsjahr 2009 verkaufte Aktien	2.933.499
Im Geschäftsjahr 2009 als Akquisitionswährung eingesetzte eigene Aktien	36.501
Am 31.12.2009 im Umlauf befindliche Aktien	29.700.000

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist durch den Beschluss der Hauptversammlung vom 3. Mai 2006 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 2. Mai 2011 gegen Bar- und/oder Sacheinlage einmal oder mehrmals um insgesamt bis zu 14.850.000 € zu erhöhen, wobei das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen werden kann.

Gezahlte Dividende

Während des Geschäftsjahres 2009 wurde eine Dividende in Höhe von 0,20 Euro je Stückaktie beschlossen und ausgeschüttet (Vorjahr: 0,90 Euro je Stückaktie). Die Ausschüttungssumme betrug 5.346 T€ (Vorjahr: 26.730 T€).

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, den nach dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB) und dem Aktiengesetz (AktG) ermittelten Bilanzgewinn der LEONI AG in Höhe von 15.145 T€ in voller Höhe in die Gewinnrücklagen einzustellen und keine Dividende für das Geschäftsjahr 2009 auszuschütten.

[26] Erfolgsunsicherheiten und sonstige Verpflichtungen

Verpflichtungen aus Leasingverträgen

Im Rahmen von Miet-, Pacht- und Leasingverträgen, die nicht als „finance lease“ nach IFRS zu qualifizieren sind (sog. „operating lease“), least der Konzern Sachanlagen. Die Leasingaufwendungen betragen im Geschäftsjahr 20.628 T€ (Vorjahr: 18.421 T€). Die künftig (nicht abgezinsten) Mindestmietzahlungen aus während der Grundmietzeit unkündbaren Verträgen betragen:

Geschäftsjahre	T€
2010	18.132
2011	14.989
2012	9.942
2013	8.215
2014	5.864
ab 2015	12.420
Summe	69.562

Bestellobligo

Am Bilanzstichtag bestanden Bestellobligo für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 1.376 T€ (Vorjahr: 11.843 T€).

Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadensersatzansprüche

Es bestehen Schadensersatzansprüche in branchenüblichen Umfang, für die zum Teil Versicherungsschutz besteht. Die Versicherungsträger prüfen derzeit die Fälle. Für Schadensersatzansprüche sind angemessene Beträge und ggf. Forderungen gegenüber den Versicherungsträgern bilanziell berücksichtigt worden. Mögliche zukünftige Schadensersatzpflichten könnten im branchenüblichen Umfang entstehen. Klagen oder Gerichtsverfahren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage von LEONI haben können, sind weder anhängig gewesen noch derzeit anhängig.

[27] Risikomanagement und Finanzderivate

Kreditrisiko

Alle Kunden, die mit dem Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Die regelmäßige Analyse des Forderungsbestandes und der Forderungsstruktur ermöglicht eine laufende Überwachung des Risikos. Das Debitorenmanagement ist dezentral organisiert und wird durch die Vorgabe von Rahmenbedingungen durch die bestehende Richtlinie zum konzernweiten Debitorenmanagement zentral gesteuert. Diese wurde durch erweiterte Vorgaben als Reaktion auf ein erhöhtes Ausfallrisiko Anfang des Jahres 2009 ergänzt.

Zum Abschlussstichtag gibt es keine Hinweise darauf, dass die weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nicht ausgeglichen werden.

Folgende Tabelle zeigt die regionale Aufteilung der Kundenforderungen.

<i>[in Prozentpunkten]</i>		2009	2008
Europa		74	73
davon	Deutschland	18	13
	Großbritannien	12	4
	Frankreich	9	23
	Italien	9	8
	Spanien	4	5
	Übrige	22	20
Asien		18	17
Übrige		8	10

Die nachstehende Tabelle zeigt die Größenklassen der Kundenforderungen zum Bilanzstichtag

	2009	2009	2008	2008
	[%]	[Gesamtanteil in %]	[%]	[Gesamtanteil in %]
Größter Kunde	10	10	18	18
Zweitgrößter Kunde	8	8	6	6
Dritt- bis sechstgrößter Kunde	4 – 6	18	4 – 6	19
Übrige Kunden	< 4	64	< 4	57

Informationen über die Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in der Textziffer 11 dargestellt.

28 Prozent (Vorjahr: ca. 24 Prozent) des Gesamtforderungsbestandes sind durch Versicherungslimite über einen Konzernrahmenvertrag mit einem Kreditversicherer bzw. über andere lokale Kreditversicherer abgesichert. Bei der Ermittlung des versicherten Bestandes wurde auf die Berücksichtigung von Selbstbehalten verzichtet. Somit liegt die tatsächliche Absicherung geringfügig unter diesem Prozentsatz. Der nicht versicherte Bestand besteht mit 43 Prozent (Vorjahr: ca. 49 Prozent) aus Kunden, die von der vertraglichen Versicherungspflicht ausgenommen sind. Bei den aus der vertraglichen Versicherungspflicht ausgenommenen Kunden handelt es sich im Wesentlichen um Großkunden aus dem Automobil- und Elektronik-/Elektrotechnikbereich. Für 29 Prozent (Vorjahr: 27 Prozent) des Forderungsbestandes bestehen keine Deckungen durch einen Kreditversicherer. Folgende Tabelle zeigt die Struktur von versicherten und nicht versicherten Kundenforderungen:

<i>[%]</i>	2009	2008
Forderungsbestand abgesichert	28	24
Forderungsbestand nicht abgesichert		
von Versicherungspflicht ausgenommen	43	49
keine Deckung	29	27

Kreditversicherungsmitel sind von den versicherten Tochtergesellschaften beim Kreditversicherer für alle Kundenforderungen zu beantragen, die nicht aus der Versicherungspflicht ausgenommen sind und die in der bestehenden Richtlinie vorgegebenen Betragsgrenzen übersteigen. Im Einzelnen gelten die folgenden Bedingungen: Es besteht eine Anbotspflicht von LEONI an den Kreditversicherer für alle Kundenforderungen größer 50 T€. Auch für niedrigere Forderungen kann ein Versicherungsmitel eingeholt werden. Konsignationslager und Fabrikationsrisiken sind pauschal mitversichert. Die Kreditversicherung entschädigt 90 Prozent des versicherten Umfangs (Vorjahr: 80 Prozent). Die Bewertung und Überwachung der Werthaltigkeit des nicht versicherten Forderungsbestandes wird unter anderem durch die Nutzung der Bonitätsprüfung des Kreditversicherers und anderer Dienstleister unterstützt.

Das Ziel ist, die bis zum Bilanzstichtag nicht versicherten Tochtergesellschaften in den Rahmenvertrag zu integrieren bzw. über lokale Kreditversicherer abzusichern. Interne Kreditmitel werden für Großkunden, die aus der Versicherungspflicht ausgenommen sind, und andere nichtversicherte Kunden vergeben. Die Beantragung der Limitvergabe erfolgt zeitnah, dezentral und wird im Rahmen des zentralen Debitorenmanagements überwacht.

Als weiteres Instrument zur Reduzierung des Ausfallrisikos dient das Factoring, welches als „True Sale Factoring“ für ausgewählte Kunden erfolgt. Auch Kunden mit guter Bonitätsbewertung werden einbezogen.

Liquiditätsrisiko

Der Konzern überwacht täglich die aktuelle Liquiditätssituation. Zur Steuerung des künftigen Liquiditätsbedarfs wird eine monatliche währungsdifferenzierte rollierende Liquiditätsplanung für jeweils mindestens 12 Monate eingesetzt. Die Planung berücksichtigt die Laufzeiten der Finanzinvestitionen und der finanziellen Vermögenswerte (z. B. Forderungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte) sowie die erwarteten Cashflows aus der Geschäftstätigkeit. Darüber hinaus analysieren wir auf Basis der jährlich von uns zu überarbeitenden Mittelfristplanung unsere bestehenden Finanzierungen. Soweit sich hieraus ein veränderter Finanzierungsbedarf ergibt, leiten wir frühzeitig geeignete Maßnahmen in die Wege.

Ziel des Konzerns ist die Sicherstellung der Finanzmittel in der jeweils benötigten Währung. Die Flexibilität bleibt gewahrt durch die Nutzung von Kontokorrentkrediten, Darlehen, Leasingverhältnissen, Factoring und Kapitalmarktinstrumenten. Uns steht am Kapitalmarkt, bei Banken und Lieferanten eine breite Palette an Finanzierungsinstrumenten zur Verfügung, ohne das Erfordernis eines externen Ratings, Financial Covenants oder sonstiger Besicherungen.

Zur Sicherung der Liquidität und für die Abdeckung benötigter Avale bestehen am Bilanzstichtag kurzfristige Kreditzusagen mit Banken erstklassiger Bonität in Höhe von 305.958 T€ (Vorjahr: 351.795 T€) mit Laufzeiten bis zu 36 Monaten. Die kurzfristigen Kreditzusagen wurden in Höhe von 29.439 T€ (Vorjahr: 49.227 T€) durch Kontokorrentkonten und Termingelder in Anspruch genommen. Zusammen mit dem kurzfristigen Anteil an den langfristigen Krediten betragen die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 44.469 T€ (Vorjahr: 84.639 T€). Die durch Grundpfandrechte besicherten langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten valutieren am Bilanzstichtag noch mit 102 T€ (Vorjahr: 882 T€).

Aus den nachfolgenden Tabellen sind die vertraglich vereinbarten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der originären finanziellen Verbindlichkeiten sowie der derivativen Finanzinstrumente mit positivem und negativem beizulegendem Zeitwert ersichtlich:

[T€]	Buchwert 31.12.2009	Cashflow 2010	Cashflow 2011	Cashflow 2012 – 2014	Cashflow ab 2015
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten:					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	– 381.238	– 381.238			
Anleihe	– 203.812	– 10.000	– 10.000	– 220.000	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	– 155.878	– 48.356	– 9.968	– 106.828	– 418
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden	– 606	– 359	– 247		
Schuldscheindarlehen	– 276.158	– 12.081	– 11.797	– 188.756	– 91.608
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	– 20.925	– 20.782	– 143		
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte:					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
- Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung	– 442	– 81.010 80.624			
- Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges	– 481	– 18.659 18.476	– 6.952 7.043	– 5.817 5.730	
- Zinsderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges	– 15.815	– 8.764	– 8.764	– 13.462	– 518
- Warentermingeschäfte	– 20	– 20			
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
- Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung	1.745	– 94.296 96.053			
- Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges	1.329	– 41.575 44.016	– 479 500		
- Warentermingeschäfte	214	214			

[T€]	Buchwert 31.12.2008	Cashflow 2009	Cashflow 2010	Cashflow 2011 – 2013	Cashflow ab 2014
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten:					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	– 369.654	– 369.654			
Anleihe	– 203.620	– 10.000	– 10.000	– 230.000	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	– 211.183	– 92.470	– 20.257	– 119.858	– 517
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden	– 740	– 477	– 263		
Schuldscheindarlehen	– 251.354	– 10.770	– 10.770	– 188.120	– 96.021
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	– 42.233	– 42.233			
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte:					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
- Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung	– 4.356	– 89.244			
		84.965			
- Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges	– 28.353	– 154.729	– 4.379	– 9.587	
		129.604	4.225	9.248	
- Zinsderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges	– 10.889	– 3.802	– 3.794	– 8.674	– 1.239
- Warentermingeschäfte	– 1.312	– 1.312			
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
- Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung	2.092	– 65.360	– 3.076		
		67.043	3.399		
- Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges	1.353	– 23.394			
		24.643			

Einbezogen wurden alle Instrumente, die sich zum jeweiligen Bilanzstichtag im Bestand befanden und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren. Fremdwährungsbeträge wurden jeweils mit dem Stichtagskassakurs umgerechnet. Die variablen Zinszahlungen aus den Finanzinstrumenten wurden unter Zugrundelegung der zuletzt vor dem jeweiligen Bilanzstichtag fixierten Zinssätze ermittelt. Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind immer dem frühesten Zeitraster zugeordnet. Zum Zwecke der Transparenz wurden bei den Devisenderivaten sowohl die Mittelabflüsse als auch die Mittelzuflüsse in vorstehender Tabelle dargestellt.

Zinsrisiken

Zur Vermeidung von Zinsänderungsrisiken setzen wir für den überwiegenden Teil der variabel verzinslichen Darlehensverpflichtungen Zinsderivate ein. Der Abschluss erfolgt ausschließlich durch die LEONI AG.

Für alle Zinsderivate liegen die Voraussetzungen für Cashflow Hedge Accounting vor. Sie sichern die jeweiligen Cashflows aus den Zinsänderungsrisiken der zugrunde liegenden Finanzverbindlichkeiten. Die hieraus resultierenden Marktwertänderungen betragen im Geschäftsjahr – 4.926 T€ (Vorjahr: – 9.877 T€). Davon wurden im sonstigen Ergebnis – 5.243 T€ (Vorjahr: – 9.442 T€) und in der Gewinn- und Verlustrechnung 317 T€ (Vorjahr: – 435 T€) erfasst. Zum 31. Dezember 2009 entspricht der Marktwert der Zinsderivate damit insgesamt – 15.815 T€ (Vorjahr: – 10.889 T€). Die davon im sonstigen Ergebnis positiv erfassten Beträge beliefen sich im Geschäftsjahr auf 0 T€ (Vorjahr: 0 T€), die negativen Beträge auf – 15.697 T€ (Vorjahr: 10.454 T€). In der Gewinn- und Verlustrechnung wurden – 118 T€ (Vorjahr: – 435 T€) erfolgswirksam verbucht. Soweit die Derivate das Zinsänderungsrisiko der langfristigen Finanzverbindlichkeiten sichern, ist die Laufzeit mit dem zugrunde liegenden Darlehen identisch. Ferner sichert ein Teil der Derivate auch

die variable Verschuldung ab. Als Referenzzinssätze wurden der EURIBOR für zwei und drei Monate sowie der USD-Libor für drei Monate vereinbart. Die Zinsderivate haben Restlaufzeiten von bis zu fünf Jahren und drei Monaten. Das Kontrahentenrisiko stufen wir als sehr gering ein, da alle Derivate mit nationalen bzw. international tätigen Geschäftsbanken erstklassiger Bonität abgeschlossen wurden. Das Kontrahentenrisiko unterliegt einem regelmäßigen Monitoring.

Sensitivität Zinsen

Das Ergebnis im Konzern ist von der Entwicklung des Marktzinsniveaus abhängig. Eine Änderung des Zinsniveaus würde sich auf das Ergebnis und das Eigenkapital des Konzerns auswirken. Die von uns durchgeführte Analyse umfasst alle verzinslichen Finanzinstrumente, die einem Zinsänderungsrisiko unterliegen.

Bei der Berechnung der Sensitivität der Zinsen gehen wir von einer Parallelverschiebung der Zinsstrukturkurve aus. Die Verschiebung nach oben beträgt 50 Basispunkte, die Verschiebung nach unten aufgrund des aktuell niedrigen Zinsniveaus nur 25 Basispunkte. Bezüglich der für uns in diesem Zusammenhang wesentlichen Währungen führt die Verschiebung zu folgendem Ergebnis:

[T€]		2009
Zinsänderung Eigenkapital	+ 0,50 %	- 0,25 %
EUR	4.195	- 2.134
USD	104	- 53
Zinsänderung Ergebnis	+ 0,50 %	- 0,25 %
CNY	- 66	33
EUR	- 83	51
[T€]		2008
Zinsänderung Eigenkapital	+ 0,50 %	- 0,50 %
EUR	3.270	- 3.596
USD	143	- 147
Zinsänderung Ergebnis	+ 0,50 %	- 0,50 %
CNY	- 196	196
EUR	409	175

Zum 31. Dezember 2009 sind keine originären finanziellen Vermögenswerte der Kategorie Fair Value through Profit and Loss im Bestand, die in die Betrachtung einbezogen werden müssten. In den originären finanziellen Vermögenswerten der Kategorie Available-for-Sale sind zum 31. Dezember 2009 ausschließlich nicht zinstragende Eigenkapitalinstrumente enthalten. Sie unterliegen damit keinem Zinsänderungsrisiko und fließen nicht in die Berechnung ein. Auch für Finanzinstrumente mit fester Verzinsung besteht kein Zinsänderungsrisiko und somit finden sie in unserer Berechnung keine Berücksichtigung. Die Effekte aus Finanzinstrumenten, die im Rahmen des Cashflow Hedge Accountings designed wurden, schlagen sich im Eigenkapital nieder.

Währungsrisiken

Obwohl wir hauptsächlich Geschäfte in Euro oder in den lokalen Märkten in Landeswährung abwickeln, sind wir aufgrund der Globalisierung der Märkte verstärkt mit Währungsrisiken konfrontiert.

In der Konzernholding, der LEONI AG, kümmert sich die Abteilung Corporate Finance zentral in Zusammenarbeit mit und anhand von Vorgaben der Währungskommission im Hinblick auf Limite und Laufzeiten um die daraus resultierenden Risiken im Währungsbereich. Der Abschluss von Sicherungsgeschäften erfolgt in Abstimmung mit den bestehenden Grundgeschäften sowie den geplanten Transaktionen.

Die Auswahl des einzusetzenden Sicherungsinstruments erfolgt regelmäßig nach eingehender Analyse des abzusichernden Grundgeschäfts. Im Wesentlichen bestehen Sicherungsgeschäfte in den Währungen Britische Pfund, Mexikanische Pesos, Polnische Zloty, Schweizer Franken und US-Dollar. Ziel ist, die Einflüsse der Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis zu begrenzen. Zur Sicherung unserer operativen Geschäftstätigkeit nutzen wir neben den eigentlichen Sicherungsgeschäften primär die Möglichkeiten des Nettings der Fremdwährungspositionen innerhalb des Konzerns. Als weitere Maßnahme der Währungssicherung finanzieren wir grundsätzlich ausländische Tochtergesellschaften in der jeweiligen funktionalen Währung mit entsprechenden Refinanzierungen in der korrespondierenden Währung.

Zum Bilanzstichtag bestanden Devisensicherungsgeschäfte mit einem Volumen von 252.392 T€ (Vorjahr: 324.162 T€) und einer Restlaufzeit von bis zu 36 Monaten. Der Marktwert der zum Bilanzstichtag bestehenden Devisentermingeschäfte, die erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung zu verbuchen waren, betrug im Geschäftsjahr 1.303 T€ (Vorjahr: – 2.265 T€).

Devisentermingeschäfte in Höhe von 76.132 T€ (Vorjahr: 168.646 T€) erfüllen dabei die Voraussetzungen des Hedge Accountings (Cashflow Hedge). Sie wurden in den Jahren 2008 und 2009 abgeschlossen. Ihr positiver Marktwert von 848 T€ (Vorjahr: – 27.000 T€) wurde im sonstigen Ergebnis erfasst. Der Cashflow aus den Grundgeschäften wird in den Geschäftsjahren 2010 bis 2013 erwartet. Die im sonstigen Ergebnis erfassten Marktwertänderungen werden zum Zeitpunkt des Eintritts des Grundgeschäfts erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung ausgebucht.

Die während des Berichtsjahres im Rahmen des Hedge Accountings im sonstigen Ergebnis positiv gebuchten Beträge beliefen sich auf 20.204 T€ (Vorjahr: 31.084 T€), die negativen Beträge auf – 17.468 T€ (Vorjahr: – 50.544 T€). Ein Betrag von – 25.304 T€ (Vorjahr: 2.512 T€) wurde, wie in der folgenden Tabelle ersichtlich, erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung ausgebucht bzw. in den Anschaffungskosten berücksichtigt, wenn es sich bei dem Grundgeschäft um eine Investition in das Anlagevermögen handelt.

[T€]	2009		2008	
	Positiver Effekt	Negativer Effekt	Positiver Effekt	Negativer Effekt
Umsatzerlöse	16	– 10.342	9.810	– 1.304
Umsatzkosten	1.054	– 16.913	4.141	– 10.055
Sonstiger betrieblicher Ertrag / Aufwand (Ineffektivität)	1.606	– 725	0	– 80
Summe	– 25.304		2.512	

Zusätzlich zu diesem erfolgswirksam verbuchten Betrag von – 25.304 T€ (Vorjahr: 2.512 T€) wurden im Geschäftsjahr Aufwendungen in Höhe von 1.198 T€ (Vorjahr: Aufwendungen in Höhe von 8.151 T€) aus Devisensicherungsgeschäften ergebniswirksam erfasst, denen kompensierende Ergebniseffekte aus den Grundgeschäften gegenüberstehen.

Die Devisensicherungsgeschäfte wurden, wie auch die Zinssicherungsgeschäfte, mit Geschäftsbanken erstklassiger Bonität abgeschlossen, so dass ebenfalls kein signifikantes Kontrahentenrisiko vorliegt. Auch hier erfolgt ein regelmäßiges Monitoring.

Es bestanden am Bilanzstichtag keine Risiken aus Finanzinstrumenten, die zu einer nennenswerten Risikokonzentration führten.

Sensitivität Währungen

Eine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung der Wechselkurse würde das Konzernergebnis aufgrund der beizulegenden Zeitwerte der monetären Vermögenswerte und Schulden beeinflussen. Zusätzlich würden Effekte entstehen, die sich auf das Eigenkapital aufgrund der Marktwertänderung im Rahmen des Cashflow Hedge Accountings auswirken. Da wir das Zinsänderungsrisiko aus den Währungsderivaten als unwesentlich einschätzen, geht es nicht in die Berechnung mit ein.

Die nachstehende Tabelle basiert auf den zum Bilanzstichtag festgestellten Wechselkursen. Sie veranschaulicht die Auswirkungen, die sich aus Sicht der betroffenen Konzerngesellschaften bei einer Auf- bzw. Abwertung der zu berücksichtigenden Fremdwährungen um + 10 Prozent bzw. – 10 Prozent gegenüber der jeweiligen funktionalen Währung ergeben. Das Gesamtergebnis je Währung beinhaltet damit auch Effekte, die sich bei einer Auf- bzw. Abwertung des EUR für die Konzerngesellschaften errechnen, bei denen die funktionale Währung der in der Tabelle genannten entspricht.

[T€]	2009	
	+ 10 %	– 10 %
Wechselkursänderung Eigenkapital		
MXN	1.866	– 1.527
PLN	1.664	– 1.361
RON	1.496	– 1.224
RUB	1.033	– 845
USD	– 2.211	1.829
Wechselkursänderung Ergebnis	+ 10 %	– 10 %
MXN	– 362	296
PLN	– 27	22
RON	– 172	140
RUB	20	– 17
USD	– 838	772

[T€]	2008	
	+ 10 %	– 10 %
Wechselkursänderung Eigenkapital		
CHF	1.224	– 1.001
GBP	1.104	– 903
MXN	– 608	498
PLN	4.923	– 4.028
USD	– 2.139	1.752
Wechselkursänderung Ergebnis	+ 10 %	– 10 %
CHF	252	– 206
GBP	262	– 214
MXN	– 48	39
PLN	949	– 776
USD	– 384	313

Risiken aus Rohstoffpreisen

Die Geschäfte im Segment Wire & Cable Solutions sind Risiken aus der Änderung von Rohstoffpreisen, insbesondere Kupfer-, aber auch Gold- und Silberpreisen, ausgesetzt. Aus diesem Grunde erfolgt für Gold, Silber und insbesondere Kupfer eine Absicherung der Einkaufspreise für bekannte zukünftige Liefermengen durch Waretermingeschäfte. Diese Waretermingeschäfte werden im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit bzw. Einkaufstätigkeit der benötigten Rohstoffe abgeschlossen und werden daher gemäß IAS 39 nicht als Finanzderivat bilanziert. Waretermingeschäfte, die durch einen Ausgleich in bar erfüllt werden, sind als Derivat bilanziert. Die Marktwertänderung der Derivate wird erfolgswirksam in den Umsatzkosten erfasst. Die Risiken aus diesen Derivaten sind für den Konzern von untergeordneter Bedeutung.

Kapitalsteuerung

Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung von LEONI ist sicherzustellen, dass zur Unterstützung der Geschäftstätigkeit und zur Steigerung des Shareholder Value ein hohes Bonitätsranking, eine gute Eigenkapitalquote bzw. ein angemessener Verschuldungsgrad aufrechterhalten wird.

Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner oder eine Kapitalrückzahlung an die Anteilseigner vornehmen oder neue Anteile ausgeben. In den Geschäftsjahren 2009 und 2008 wurden keine Änderungen an den grundsätzlichen Zielen, Richtlinien und Verfahren vorgenommen.

LEONI überwacht das Kapital mithilfe eines Verschuldungsgrads, der dem Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital entspricht. Generell wird ein Verschuldungsgrad von unter 100 Prozent angestrebt, aber in Akquisitionsphasen ist kurzfristig ein Anstieg des Verschuldungsgrades bis zu 120 Prozent akzeptabel. Dabei wird prinzipiell angestrebt, dass die Auszahlungen für Investitionen für ein über dem Marktdurchschnitt liegendes organisches Wachstum aus dem operativen Cashflow generiert werden können und eine Reduzierung der Finanzschulden möglich ist.

[T€]	2009	2008
Finanzschulden	636.454	666.897
abzüglich liquide Mittel	– 141.087	– 133.672
Nettofinanzschulden	495.367	533.225
Eigenkapital	369.126	447.688
Verschuldungsgrad („Gearing“)	134 %	119 %

Der Anstieg des Verschuldungsgrades im Geschäftsjahr 2009 auf 134 Prozent ist wesentlich auf die mit dem Nachfrageeinbruch verbundenen Auswirkungen zurückzuführen. So wurden zum einen aufgrund der erheblichen Umsatzeinbußen im Geschäftsjahr 2009 deutlich geringere Deckungsbeiträge erwirtschaftet. Zum anderen war das Jahresergebnis durch hohe Restrukturierungsaufwendungen mit dem Ziel, den Break-Even Punkt zu senken, geprägt. Dies führte zu einem Jahresfehlbetrag von – 138.081 T€, der zusammen mit der Dividendenausschüttung in Höhe von 5.346 T€ zu einer Verringerung des Eigenkapitals führte. Demgegenüber stand eine Eigenkapitalerhöhung durch den Verkauf der eigenen Aktien in Höhe von 40.675 T€ und das sonstige Ergebnis in Höhe von 24.186 T€. Die auf 495.367 T€ reduzierten Nettofinanzschulden führten bei einem auf 369.126 T€ gesunkenen Eigenkapital zu einem Verschuldungsgrad von 134 Prozent.

Ziel von LEONI ist es, mittelfristig vorbehaltlich externen Wachstums (Akquisitionen) wieder einen Verschuldungsgrad von unter 100 Prozent zu erreichen.

Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

[T€]	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					Fair Value 31.12.2009
		Buchwert 31.12.2009	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	141.087	141.087				141.087
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	309.044	309.044				309.044
Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	45.778	45.778				45.778
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	19.744	19.744				19.744
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte							0
Available-for-Sale Financial Assets	AfS	7.236		1.130	6.106		7.236
Derivative finanzielle Vermögenswerte							0
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	1.959				1.959	1.959
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	1.329			1.329		1.329
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	381.238	381.238				381.238
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	203.812	203.812				205.575
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	155.878	155.878				156.722
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden	FLAC	606	606				606
Schuldscheindarlehen	FLAC	276.158	276.158				275.896
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	20.758	20.758				20.758
Verbindlichkeiten aus Finanzleasing	n/a	167					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	462				462	462
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	16.296			16.178	118	16.296
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:							
Loans and Receivables (LaR)	LaR	515.653	515.653	0	0	0	515.653
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	AfS	7.236	0	1.130	6.106	0	7.236
Financial Asstes Held for Trading (FAHfT)	FAHfT	1.959	0	0	0	1.959	1.959
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.038.450	1.038.450	0	0	0	1.040.795
Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)	FLHfT	462	0	0	0	462	462

[T€]	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	Fair Value 31.12.2008
		Buchwert 31.12.2008	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten					
Aktiva									
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	133.672	133.672					133.672	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	327.449	327.449					327.449	
Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	44.360	44.360					44.360	
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	16.063	16.063					16.063	
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte								0	
Available-for-Sale Financial Assets	AFS	7.403		1.156		6.247		7.403	
Derivative finanzielle Vermögenswerte								0	
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	2.092					2.092	2.092	
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	1.353				1.353		1.353	
Passiva									
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	369.654	369.654					369.654	
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	203.620	203.620					194.575	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	211.183	211.183					210.871	
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden	FLAC	740	740					740	
Schuldscheindarlehen	FLAC	251.354	251.354					251.012	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	42.233	42.233					42.231	
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung (Held for Trading)	FLHFT	5.668					5.668	5.668	
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	39.242				39.242		39.242	
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:									
Loans and Receivables (LaR)	LaR	521.544	521.544	0		0	0	521.544	
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	AFS	7.403	0	1.156		6.247	0	7.403	
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)	FAHFT	2.092	0	0		0	2.092	2.092	
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.078.784	1.078.784	0		0	0	1.069.083	
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)	FLHFT	5.668	0	0		0	5.668	5.668	

Aufgrund der kurzen Laufzeiten der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen kurzfristigen Forderungen entsprechen die beizulegenden Zeitwerte weitgehend den Buchwerten.

Die beizulegenden Zeitwerte von sonstigen langfristigen Forderungen mit Restlaufzeiten über einem Jahr entsprechen den Barwerten der mit den Vermögenswerten verbundenen Zahlungen unter Berücksichtigung der jeweils aktuellen Zinsparameter, welche markt- und partnerbezogene Veränderungen der Konditionen reflektieren.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten, die bilanzierten Werte stellen näherungsweise die beizulegenden Zeitwerte dar.

Der Marktwert der Anleihe ergibt sich aus dem Börsenkurs.

Die beizulegenden Zeitwerte von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, der Schuldscheindarlehen und der sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweiligen gültigen Zinsstrukturkurven ermittelt.

Die Buch- und Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente stellen sich im Detail am Bilanzstichtag wie folgt dar:

Derivative Finanzinstrumente [T€]	31.12.2009 Nominalwert	31.12.2009 Buchwert	31.12.2009 Marktwert	31.12.2008 Nominalwert	31.12.2008 Buchwert	31.12.2008 Marktwert
Aktiva						
Währungssicherungskontrakte	139.785	3.074	3.074	94.077	3.445	3.445
Devisentermingeschäfte						
CHF	46.672	569	569	52.725	1.839	1.839
GBP	12.736	139	139	9.375	109	109
MXN	17.717	934	934	0	0	0
PLN	28.654	301	301	4.782	91	91
USD	8.505	682	682	21.621	1.313	1.313
Sonstige	25.501	449	449	5.574	93	93
(davon Hedge Accounting)	44.479	1.329	1.329	24.101	1.353	1.353
Warentermingeschäfte	2.588	214	214	0	0	0
Passiva						
Währungssicherungskontrakte	112.607	923	923	230.085	32.709	32.709
Devisentermingeschäfte						
CHF	4.031	7	7	4.071	133	133
GBP	7.826	39	39	25.344	3.003	3.003
MXN	665	16	16	17.328	5.504	5.504
PLN	30.491	95	95	68.216	14.872	14.872
USD	65.911	697	697	48.538	2.901	2.901
Sonstige	3.683	69	69	66.588	6.296	6.296
(davon Hedge Accounting)	31.653	481	481	144.545	28.353	28.353
Zinssicherungskontrakte	261.492	15.815	15.815	278.655	10.889	10.889
Zinsscollars	136.000	6.687	6.687	136.000	3.410	3.410
Zinsswaps	125.492	9.128	9.128	142.655	7.479	7.479
(davon Hedge Accounting)	261.492	15.815	15.815	278.655	10.889	10.889
Warentermingeschäfte	210	20	20	7.482	1.312	1.312

Die beizulegenden Zeitwerte von Devisentermingeschäften wurden auf der Basis von aktuellen, am Markt beobachtbaren Referenzkursen unter Berücksichtigung der Terminauf- bzw. abschläge bestimmt. Die beizulegenden Zeitwerte der Zinssicherungsinstrumente (Zinsswaps und Zinsscollars) wurden auf Basis abgezinster, zukünftiger Cashflows ermittelt. Dabei wurden die für die Restlaufzeiten der Finanzinstrumente geltenden Marktzinssätze und Volatilitäten verwendet.

Folgende Tabelle enthält eine Übersicht der angewendeten Bewertungsmethoden für die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes („Fair Value“) für die betroffenen Finanzinstrumente.

[%]	Notierte Preise auf aktiven Märkten	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter auf beobachtbaren Marktdaten basieren	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter nicht auf beobacht- baren Marktdaten basieren	Summe
zum 31.12.2009				
Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte				
Originäre finanzielle Vermögenswerte				
Available-for-Sale Financial Assets	6.106	0	0	6.106
Derivative finanzielle Vermögenswerte				
Derivate ohne Hedge-Beziehung	214	1.745	0	1.959
Derivate mit Hedge-Beziehung	0	1.329	0	1.329
Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate ohne Hedge-Beziehung	20	442	0	462
Derivate mit Hedge-Beziehung	0	16.296	0	16.296

Die Nettoergebnisse der Finanzinstrumente nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

[T€]	Nettoergebnis		davon Aufwand für Wertminderungen	
	2009	2008	2009	2008
Loans and receivables (LaR)	- 21.324	- 105.411	- 6.614	- 2.859
Available-For-Sale Financial Assets (AFS)	- 141	- 2.040	- 890	- 1.893
Derivate (HFT)	3.241	2.598	0	0
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	14.161	99.806	0	0
Summe	- 4.063	- 5.047	- 7.504	- 4.752

Im Nettoergebnis wurden im Geschäftsjahr 2009 Währungseffekte in Höhe von - 2.000 T€ berücksichtigt. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend angepasst. Dies führte zu einer Minderung des Nettoergebnisses im Vorjahr von - 4.012 T€.

[28] Segmentberichterstattung

Zum Zwecke der Unternehmenssteuerung ist der Konzern nach Produkten und Dienstleistungen in Geschäftseinheiten organisiert. Die Abgrenzung der Segmente wurde entsprechend der internen Organisations- und Berichtsstruktur vorgenommen. Der Konzern verfügt über zwei berichtspflichtige Segmente:

Wire & Cable Solutions

Das Segment Wire & Cable Solutions umfasst die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Drähten, Litzen und Bändern für die Kabelproduktion und elektrische und elektromechanische Komponenten und Bauelemente, von Leonischen Waren für Textilien, als auch von Kabeln und Leitungen sowie Kabelsystemen für die Automobil- und Elektrogeräteindustrie, die Daten- und Kommunikationstechnik, den professionellen Multimediabereich, das Gesundheitswesen, die Automatisierungs- und Verfahrenstechnik, den Maschinen- und Anlagenbau, industrielle Großanlagen, die Solarindustrie, Infrastrukturprojekte sowie Dienstleistungen auf dem Gebiet der Strahlenvernetzung. Gefertigt wird sowohl nach nationalen und internationalen Normen als auch nach Kundenspezifikation. Gebräuchlichstes Leitermaterial ist Kupfer, es werden aber auch Lichtwellenleiterkabel auf Glas- und Kunststoffbasis hergestellt.

Wiring Systems

Die Aktivitäten des Segments Wiring System bestehen in der Entwicklung, Produktion und dem Vertrieb kompletter Bordnetz-Systeme und einbaufertiger Kabelsätze für Pkw und Nutzfahrzeuge. Hergestellt werden neben konventionellen Kabelsätzen auch formstabile Kabelsätze, Kunststoffformteile, elektronische Bordnetzkomponenten sowie anschlussfertig vorbereitete Einzelleitungen mit entsprechenden Verbindungselementen und Halterungen.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird vom Management getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Einheiten zu bestimmen. Das EBIT wird in Übereinstimmung mit den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen des Konzernabschlusses ermittelt. Es enthält auch das Ergebnis aus der Equity-Bewertung von Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen.

Der ROCE (Return on Capital Employed) ist eine Renditekennziffer anhand der, das Management die Rentabilität der Segmente überwacht. Sie errechnet sich aus dem Verhältnis des EBIT zum Capital Employed (CE), welches das nichtzinstragende Vermögen abzüglich der nichtzinstragenden Verbindlichkeiten darstellt.

Verkäufe und Erlöse zwischen den Segmenten werden weitgehend zu Preisen berechnet, wie sie auch mit Konzernfremden vereinbart würden.

Die Segmentinformationen stellen sich für die Geschäftsjahre 2009 und 2008 wie folgt dar:

[T€]	Wire & Cable Solutions		Wiring Systems Division		Überleitung		LEONI Konzern	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Umsatzerlöse brutto	1.008.069	1.503.046	1.224.896	1.511.201	- 72.848	- 102.283	2.160.117	2.911.964
./ Konzerninnenumsätze	72.592	101.546	256	737	- 72.848	- 102.283	—	—
Konzernaußenumsatz	935.477	1.401.500	1.224.640	1.510.464	—	—	2.160.117	2.911.964
davon Inland	331.710	473.692	412.109	442.006	0	0	743.819	915.698
davon Ausland	603.767	927.808	812.531	1.068.458	0	0	1.416.298	1.996.266
Auslandsanteil in %	64,5	66,2	66,3	70,7			65,6	68,6
EBIT	- 34.155	29.581	- 78.456	23.399	- 3.708	2.704	- 116.319	55.684
in % vom Konzernaußenumsatz	- 3,7	2,1	- 6,4	1,5			- 5,4	1,9
Finanzergebnis und sonstiges Beteiligungsergebnis							- 40.990	- 39.924
Ergebnis vor Steuern							157.309	15.760
Steuern vom Einkommen und Ertrag							19.228	- 10.563
Konzernjahresfehlbetrag/-überschuss							- 138.081	5.197
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	- 380	60	- 554	2.027	0	- 1	- 934	2.086
Abschreibungen	38.331	40.287	68.120	65.365	5.006	4.577	111.457	110.229
EBITDA	4.176	69.868	- 10.336	88.764	1.298	7.281	- 4.862	165.913
in % vom Konzernaußenumsatz	0,4	5,0	- 0,8	5,9			- 0,2	5,7
Wertberichtigungen auf langfristiges Vermögen	8.649	0	1.461	0	0	0	10.110	0
Restrukturierungsaufwendungen	17.886	2.172	38.065	5.238	0	0	55.951	7.410
Bilanzsumme	756.339	825.913	919.361	955.416	79.276	67.089	1.754.976	1.848.418
Capital employed	408.327	478.096	497.293	595.982	4.929	- 46.165	910.549	1.027.913
ROCE	- 7,7 %	5,9 %	- 14,4 %	4,1 %			- 12,0 %	5,4 %
Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte	37.059	53.058	41.553	93.570	3.160	11.808	81.772	158.436
Mitarbeiter im Durchschnitt	7.205	8.274	39.626	43.981	170	189	47.001	52.444

Segmentinformationen nach Regionen

[T€]	Bundesrepublik Deutschland		Frankreich		Übrige Europäische Union		Übriges Ausland		LEONI Konzern	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Konzernaußenumsatz										
Wire & Cable Solutions	331.710	473.692	24.968	32.484	217.631	400.333	361.168	494.991	935.477	1.401.500
Wiring Systems Division	412.109	442.006	227.468	303.547	436.587	561.557	148.476	203.354	1.224.640	1.510.464
	743.819	915.698	252.436	336.031	654.218	961.890	509.644	698.345	2.160.117	2.911.964
Langfristige Vermögenswerte										
	167.136	204.986	38.855	45.650	170.113	187.084	296.495	275.185	672.599	712.905

Beide Segmente zusammen realisierten im Geschäftsjahr 2009 mit einem Kunden Umsätze in Höhe von 228.804 T€ (Vorjahr: 308.713 T€) und somit wie im Vorjahr knapp mehr als 10 Prozent des Konzernumsatzes.

[29] Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie (Basis-Ergebnis je Aktie) berechnet sich wie folgt:

	2009		2008	
	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie Anteil Konzern	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie Anteil Konzern
	[T€]	[€]	[T€]	[€]
Zähler: Ergebnis vor Steuern				
Anteil des Konzerns	- 157.376	- 5,74	15.584	0,53
Konzernjahresfehlbetrag / -überschuss				
Anteil des Konzerns	- 138.137	- 5,04	5.085	0,17
Nenner: Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in Stück)	27.432.734		29.183.169	

Die im Umlauf befindlichen Aktien betragen am 31. Dezember 2009 29.700.000 Stück (Vorjahr: 26.730.000) und entsprechen den ausgegebenen Aktien. Im Geschäftsjahr wie auch im Vorjahr gab es keine Verwässerungseffekte.

[30] Honorar des Abschlussprüfers

Im Geschäftsjahr wurden folgende Aufwendungen für Leistungen des zur Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2009 bestellten Abschlussprüfers erfasst: für die Abschlussprüfung 901 T€ (Vorjahr: 1.039 T€), für sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen 197 T€ (Vorjahr: 309 T€), für Steuerberatungsleistungen 284 T€ (Vorjahr: 302 T€) und für sonstige Leistungen 25 T€ (Vorjahr: 7 T€).

[31] Personalaufwand und Mitarbeiter

[T€]	2009	2008
Löhne und Gehälter	438.737	479.017
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	91.925	117.177
	530.663	596.194

In diesem Posten sind folgende Aufwendungen für Altersversorgung enthalten:

[T€]	2009	2008
	6.614	7.382

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt:

	2009	2008	Veränderung
Angestellte	7.019	6.951	+ 68
Gewerbliche Arbeitnehmer	39.982	45.493	- 5.511
	47.001	52.444	- 5.443

Am Bilanzstichtag waren im Konzern 49.822 Mitarbeiter (Vorjahr: 50.821) beschäftigt, davon 46.027 Mitarbeiter im Ausland (Vorjahr: 46.578).

[32] Erfolgsabhängige Vergütung mit Langfristkomponente

Die Mitglieder des Vorstandes erhalten neben einem jährlichen Festgehalt (Fixum) und einer erfolgsabhängigen Kurzfristkomponente (Tantieme), die sich am Jahresüberschuss bemisst, eine aktienbasierte Langfristkomponente mit Risikocharakter (Bonus). Dieser Bonus errechnet sich aus der Entwicklung des Börsenwertes der LEONI AG und des EVA (Economic Value Added). Der jährliche Auszahlungsbetrag ist allerdings nach oben begrenzt. Der über diese Begrenzung hinausgehende Betrag wird auf das Folgejahr vorgetragen. Seine Realisierung ist von der Entwicklung des Börsenkurses und des EVA der LEONI AG abhängig. Die vorgetragenen Beträge verfallen mit dem Ausscheiden aus dem Vorstand. Für die vorgetragenen Beträge wird eine Rückstellung ratierlich über den Erdienungszeitraum gebildet.

Fünfzig Prozent des Bonus müssen innerhalb einer Frist von 20 Tagen nach seiner Auszahlung in LEONI-Aktien investiert werden, die einer Veräußerungssperre von mindestens 50 Monaten unterliegen.

[33] Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die gemäß IAS 24 angabepflichtige Vergütung des Managements in den Schlüsselpositionen des Konzerns umfasst die Vergütung des aktiven Vorstandes und Aufsichtsrats.

Vergütung des aktiven Vorstandes und Aufsichtsrats

Die Vergütung des Vorstandes setzte sich wie folgt zusammen:

[T€]	2009	2008
Kurzfristig fällige Leistungen	1.941	1.786
Erfolgsabhängige Vergütungen mit Langfristkomponente	0	-885
	1.941	901
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	698	770
	2.639	1.671

Die kurzfristig fälligen Leistungen enthalten einen variablen Anteil in Höhe von 765 T€ (Vorjahr: 645 T€).

Der Aufwand für die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstandes gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB betrug 1.941 T€ (Vorjahr: 901 T€). In die Bezüge der Mitglieder des Vorstandes sind gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB die Pensionsaufwendungen nicht einzubeziehen.

Die Grundzüge des Vergütungssystems und die Bezüge der einzelnen Mitglieder des Vorstandes nach § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB sind im Lagebericht dargestellt.

Unter der Voraussetzung, dass die Hauptversammlung dem Gewinnverwendungsbeschluss zustimmt, betragen im Berichtsjahr die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats 499 T€ (Vorjahr: 670 T€), davon entfallen auf den variablen Anteil der Vergütung 0 T€ (Vorjahr: 173 T€).

Die Bezüge der einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats sind im Lagebericht dargestellt.

Vergütung ehemaliger Vorstandsmitglieder

Die Bezüge früherer Mitglieder des Vorstandes und deren Hinterbliebene betragen im Geschäftsjahr 249 T€ (Vorjahr: 244 T€). Für frühere Mitglieder des Vorstandes und deren Hinterbliebene sind Pensionsverpflichtungen in Höhe von 3.675 T€ zurückgestellt.

Gemeinschaftsunternehmen und assoziierte Unternehmen

Der Konzern hatte Geschäftsbeziehungen mit assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

Die Transaktionen mit diesen nahestehenden Unternehmen resultieren aus dem normalen Lieferungs- und Leistungsaustausch und wurden zu marktüblichen Konditionen vorgenommen. Der Umfang der Geschäftsbeziehungen ist in nachfolgender Tabelle dargestellt.

[T€]					
Käufe/Verkäufe von/an nahe stehende Unternehmen und Personen	Geschäftsjahr	Erlöse aus	Käufe von	Von nahe stehenden	Nahe stehenden
		Verkäufen und Dienstleistungen an nahe stehende Unternehmen und Personen	nahe stehenden Unternehmen und Personen	Unternehmen und Personen geschuldete Beträge	Unternehmen und Personen geschuldete Beträge
Gemeinschaftsunternehmen	2009	2.237	4.208	6.548	790
(Joint Ventures)	2008	3.644	7.801	5.061	1.783
Assoziierte Unternehmen	2009	0	0	49	0
	2008	0	0	47	0

[T€]				Forderungen
Nahe stehenden Unternehmen und Personen gewährte Darlehen	Geschäftsjahr	Zinserträge	gegen nahe stehende Unternehmen und Personen	
			Gemeinschaftsunternehmen	2009
(Joint Ventures)	2008	239	425	
Assoziierte Unternehmen	2009	0	0	
	2008	0	0	

Sonstige Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Herr Benno Schwiegershausen war bis 14. Mai 2009 Mitglied des Aufsichtsrats und war in dieser Zeit beratend für die Gesellschaft tätig. Herr Dr. Bernd Rödl ist seit 14. Mai 2009 Mitglied des Aufsichtsrats. Verschiedene Gesellschaften der Firma Rödl & Partner erbrachten für den Konzern Dienstleistungen. Alle bezogenen Beratungs- und Dienstleistungen wurden zu marktüblichen Konditionen abgerechnet.

Ein nahestehender Familienangehöriger eines Organmitgliedes ist Geschäftsführer bei zwei Tochtergesellschaften des LEONI-Konzerns und bezieht hierfür eine Vergütung zu marktüblichen Konditionen.

Die Gesellschaft Stanz- und Biegetechnik Distel GmbH & Co.KG mit Sitz in Nürnberg ist als ein nahestehendes Unternehmen einzustufen, da ein nahestehender Familienangehöriger eines Organmitgliedes Inhaber dieser Gesellschaft ist. Der Konzern bezog Güter und Dienstleistungen von diesem Unternehmen zu marktüblichen Bedingungen.

Von den genannten nahestehenden Personen und Unternehmen betragen die Käufe und bezogenen Leistungen insgesamt 531 T€ (Vorjahr: 284 T€). Am 31. Dezember 2009 bestanden in Höhe von 79 T€ (Vorjahr: 20 T€) Verbindlichkeiten gegenüber diesen nahestehenden Personen und Unternehmen.

Darüber hinaus gab es keine berichtspflichtigen Transaktionen mit nahestehenden Personen.

[34] Abgabe der Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex nach § 161 AktG

Im Dezember 2009 haben Vorstand und Aufsichtsrat die aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären durch Veröffentlichung auf der Internetseite der Gesellschaft (www.leoni.com) dauerhaft zugänglich gemacht. Die Entsprechenserklärung ist zudem im Corporate Governance Bericht enthalten, der im Geschäftsbericht 2009 abgedruckt ist.

[35] Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im Januar 2010 gründete der Konzern eine Tochtergesellschaft in Japan. Die LEONI Wire & Cable Solutions Japan K.K. mit Sitz in Nagoya wird die Aktivitäten des Segments Wire & Cable Solutions in diesem wichtigen Markt bündeln und ausbauen. Die Schwerpunkte liegen zunächst in den Bereichen der Medizintechnik, Robotik, Maschinenbau sowie Automatisierungs- und Antriebstechnik.

Im Rahmen einer internationalen Untersuchung der EU-Kommission zur Aufklärung eines mutmaßlichen Kartellverstoßes wird bei mehreren Automobilzulieferern ermittelt. In diesem Zusammenhang wurden seit dem 24. Februar 2010 auch verschiedene Standorte der LEONI-Gruppe untersucht, die den Unternehmensbereich Bordnetz-Systeme (Wiring Systems Division) betreffen. LEONI kooperiert mit den Kommissionsvertretern, unterstützt deren Arbeit vollumfänglich und unternimmt größte Anstrengungen zur Aufklärung des Sachverhalts.

Nürnberg, 25. Februar 2010

LEONI AG
Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Uwe H. Lamann

Konsolidierungskreis

	<i>Kapitalanteil [%]</i>		<i>Kapitalanteil [%]</i>
I. Vollkonsolidierte Unternehmen		LEONI Slovakia spol. s.r.o., Nová Dubnica, Slowakei	100
LEONI AG, Nürnberg, Deutschland		LEONI Special Cables Iberica S.A., Barcelona, Spanien	100
1. Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions		LEONI Schweiz AG, Däniken, Schweiz (vormals: LEONI Studer AG)	100
Bundesrepublik Deutschland		LEONI Studer AG, Däniken, Schweiz	100
LEONI Kabel Holding GmbH, Nürnberg ¹⁾		LEONI Studer Hard AG, Däniken, Schweiz	100
BTO GmbH FiberTechnologies, Wildau (i. L.)		LEONI Tailor-Made Cable UK Limited, Chesterfield, Derbyshire, Großbritannien	100
FiberTech GmbH Special Optical Fiber Technologies, Berlin ¹⁾		LEONI Temco Ltd., Cinderford, Gloucestershire, Großbritannien	100
Haarländer GmbH, Roth ¹⁾		LKH LEONI Kábelgyár Hungaria Kft., Hatvan, Ungarn	100
KB Kabel Beteiligungs-GmbH, Nürnberg		LEONI NBG Fiber Optics GmbH, Gmünd, Österreich	100
LEONI Kabelsysteme GmbH, Ettlingen ¹⁾		neumatic cz s.r.o., Turnov, Tschechische Republik	100
LEONI Automotive Cables GmbH, Brake, (i. L.)		LEONI Silitherm s.r.l., Monticelli d'Ongina, Italien	100
LEONI Cable Assemblies GmbH, Roth ¹⁾		LEONI WCS Benelux B.V., Utrecht, Niederlande	100
LEONI Draht GmbH, Nürnberg ¹⁾			
LEONI elocab GmbH, Georgensgmünd ¹⁾		Außereuropäisches Ausland	
LEONI Fiber Optics GmbH, Neuhaus-Schierschnitz ¹⁾		FiberTech USA Inc., Meza, Arizona, USA	100
LEONI HighTemp Solutions GmbH, Radevormwald ¹⁾		LEONI (M) Sdn. Bhd., Subang Jaya, Malaysia (vormals: Kerpen (M) Sdn. Bhd.)	75
LEONI Kabel GmbH, Nürnberg ¹⁾		LEONI (S.E.A.) Pte. Ltd., Singapur (vormals: Kerpen (S.E.A.) Pte.Ltd.)	75
LEONI Kerpen GmbH, Stolberg ¹⁾		LEONI (Thailand) Co. Ltd., Bangkok, Thailand (vormals: Kerpen (Thailand) Co. Ltd.)	75
LEONI protec cable systems GmbH, Schmalkalden ¹⁾		LEONI Cable Maroc SARL, Casablanca, Marokko	100
LEONI Special Cables GmbH, Friesoythe ¹⁾		LEONI Cable (Changzhou) Co. Ltd., Changzhou, China	100
LEONI Studer GmbH, Riedstadt		LEONI Cable (Xiamen) Co. Ltd., Xiamen, China	100
LEONI Studer Hard GmbH, Bautzen		LEONI Cable Inc., Rochester, Michigan, USA ²⁾	100
Europäisches Ausland		LEONI Cable S.A. de C.V., Cuauhtémoc, Chihuahua, Mexiko ²⁾	100
Kerpen Special Limited, Stratford upon Avon, Warwickshire, Großbritannien (i.L.)		LEONI Elocab Ltd., Kitchener, Ontario, Kanada	100
LEONI Cable Belgium N.V., Hasselt, Belgien		LEONI Engineering Products & Services Inc., Sterling Heights, Michigan, USA	100
LEONI Cable Slovakia spol. s.r.o., Stará Turá, Slowakei		LEONI Special Cables (Changzhou) Co. Ltd., Changzhou, China	100
LEONI CIA Cable Systems S.A.S., Chartres, Frankreich		LEONI Cable Solutions (India) Private Limited, Mumbai, Indien	100
LEONI Furas S.L., Piera, Spanien		LEONI Wire (Changzhou) Co. Ltd., Changzhou, China	100
LEONI Kabel Polska sp. z o.o., Kobierzyce, Polen		LEONI Wire Inc., Chicopee, Massachusetts, USA ²⁾	100
LEONI Kablo ve Teknolojileri Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi, Mudanya, Türkei			

	Kapitalanteil [%]
2. Unternehmensbereich Wiring Systems Division	
Bundesrepublik Deutschland	
LEONI Bordnetz-Systeme GmbH, Kitzingen ¹⁾	100
LEONI Automotive Leads GmbH, Brake ¹⁾	100
Europäisches Ausland	
LEONI Autokabel Polska sp. z o.o., Ostrzeszów, Polen	100
LEONI Autokabel Slowakia spol. s.r.o., Trencin, Slowakei	100
LEONI Wiring Systems Arad SRL, Arad, Rumänien	100
LEONI Wiring Systems France S.A., Montigny-le-Bretonneux, Frankreich	100
LEONI Wiring Systems Italy s.r.l., Felizzano, Italien	100
LEONI Wiring Systems Mioveni SRL, Arges, Rumänien	100
LEONI Wiring Systems Pitesti SRL, Pitesti, Rumänien	100
LEONI Wiring Systems RO SRL, Bistrita, Rumänien	100
LEONI Wiring Systems Spain SL, Santa Perpetua/Barcelona, Spanien	100
LEONI Wiring Systems U.K. Ltd., Newcastle-under-Lyme, Staffordshire, Großbritannien	100
LEONI Wiring Systems UA GmbH, Strij, Ukraine	100
LEONI Wiring Systems Viana Lda., Viana do Castelo, Portugal	100
Leonische Portugal Lda., Lugar de Sao Martinho, Guimaraes, Portugal	100
OOO LEONI Wiring Systems (RUS), Naberezhnye Chelny, Tatarstan, Russland	100
OOO LIK AVTO, Gorodets, Russland	100
LEONI Wiring Systems Southeast d.o.o., Prokuplje, Serbien	100
Außereuropäisches Ausland	
LEONI Automotive do Brasil Ltda., Itú, São Paulo, Brasilien	100
LEONI Electrical Systems (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai, China	100
LEONI Tunisia Group Sarl, Messadine, Tunesien	100
LEONI Tunisie Sarl, Messadine-Sousse, Tunesien	100
LEONI Wiring Systems (Changchun) Co. Ltd., Changchun, China	100
LEONI Wiring Systems (East London) (Pty) Ltd., East London, Südafrika (i.L.)	100
LEONI Wiring Systems (Liuzhou) Co. Ltd., Liuzhou, China	100
LEONI Wiring Systems Ain Sebâa SA, Ain Sebâa, Marokko	100
LEONI Wiring Systems Bouskoura SA, Bouskoura, Marokko	100
LEONI Wiring Systems Bouznika SA, Bouznika, Marokko	100
LEONI Wiring Systems de Torreón S.A. de CV, Chihuahua, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems Egypt S.A.E., Nasr City, Kairo, Ägypten	100
LEONI Wiring Systems Ez Zhara SA, Boumhel, Tunesien	100
LEONI Wiring Systems Inc., Tucson, Arizona, USA	100
LEONI Wiring Systems Korea Inc., Seoul, Korea	100
LEONI Wiring Systems Mateur Nord SA, Mateur, Tunesien	100
LEONI Wiring Systems Mateur Sud SA, Mateur, Tunesien	100
LEONI Wiring Systems Mexicana S.A. de C.V., Hermosillo, Mexiko	100

	Kapitalanteil [%]
II. Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	
1. Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions	
FiberCore Machinery Jena GmbH, Jena, Deutschland	51
Fibertech Optica, Kitchener, Ontario, Kanada	25
j-fiber GmbH, Jena, Deutschland	51
j-plasma GmbH, Jena, Deutschland	51
2. Unternehmensbereich Wiring Systems Division	
Intedis GmbH & Co. KG, Würzburg, Deutschland	50
Intedis Verwaltungs- GmbH, Würzburg, Deutschland	50
Intedis Inc., Plymouth, Michigan, USA	50
LEONI Furukawa Wiring Systems SAS, Montigny-le-Bretonneux, Frankreich	50
Daekyeung T&G Co. Ltd., Busan, Korea	50
DLS Co. Ltd., Busan, Korea	50
Weihai Daekyeung Electronic Device Assemble Co. Ltd., Weihai, China	50
Weihai DK Electronic Co. Ltd., Weihai, China	50
Penglai Daqing Wiring Systems Co. Ltd., Penglai, China	50

¹⁾ Gesellschaften, die von der Befreiung nach § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch machen.

²⁾ Diese Gesellschaften sind rechtlich dem Unternehmensbereich Wiring Systems zugeordnet.

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der LEONI AG, Nürnberg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Kapitalflussrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Nürnberg, 25. Februar 2010

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Broschulat	Zenk
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Nürnberg, 25. Februar 2010

LEONI AG

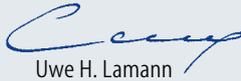
Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Uwe H. Lamann

Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG

167

LEONI AG Gewinn- und Verlustrechnung

[T€]	01.01 – 31.12.	nach HGB	2009	2008
1.	Sonstige betriebliche Erträge		69.537	44.891
2.	Personalaufwand:			
	a) Löhne und Gehälter		12.664	12.927
	b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		3.759	3.840
			-16.423	-16.767
3.	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		-3.553	-3.665
4.	Sonstige betriebliche Aufwendungen		-28.132	-63.769
5.	Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrages erhaltene Gewinne		0	38.487
6.	Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		43.057	24.718
7.	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		7.362	34.414
8.	Aufwendungen aus Verlustübernahmen		-55.028	0
9.	Abschreibungen auf Finanzanlagen		-257	-2.498
10.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-34.824	-41.597
11.	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		-18.261	14.214
12.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-2.091	5.220
13.	Sonstige Steuern		-35	-48
14.	Jahresfehlbetrag/-überschuss		-20.387	19.386
15.	Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		6.476	1.936
16.	Entnahme aus der Rücklage für eigene Aktien		29.056	0
17.	Einstellung in andere Gewinnrücklagen		0	-9.500
18.	Bilanzgewinn		15.145	11.822

LEONI AG Bilanz

<i>[T€]</i>	<i>nach HGB</i>	2009	2008
Aktiva			
	Immaterielle Vermögensgegenstände	1.845	3.215
	Sachanlagen	5.937	8.409
	Anteile an verbundenen Unternehmen	238.824	238.850
	Ausleihungen an verbundene Unternehmen	459.062	569.287
	Sonstige Ausleihungen	1.405	1.503
	Finanzanlagen	699.291	809.640
	Anlagevermögen	707.073	821.264
	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	357.115	373.064
	Wertpapiere	0	29.056
	Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	84.873	78.848
	Umlaufvermögen	441.988	480.968
	Rechnungsabgrenzungsposten	1.922	2.313
	Summe Aktiva	1.150.983	1.304.545
Passiva			
	Eigenkapital	304.325	330.059
	Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	20.965	19.974
	Steuerrückstellungen	865	0
	Sonstige Rückstellungen	5.936	21.138
	Rückstellungen	27.766	41.112
	Finanzschulden	599.359	613.712
	Andere Verbindlichkeiten	219.533	319.662
	Summe Passiva	1.150.983	1.304.545

Gewinnverwendungsvorschlag

169

Der nach dem Deutschen Handelsgesetzbuch (HGB)
ermittelte Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2009
beträgt **15.144.512,53 €**

Wir schlagen vor, diesen Bilanzgewinn
in voller Höhe in die anderen Gewinnrücklagen einzustellen.

Nürnberg, 25. Februar 2010

LEONI AG
Der Vorstand

Zehnjahresübersicht

		nach IFRS		
		2009	2008	2007
Umsatz	Konzern [T€]	2.160.117	2.911.964	2.366.779
	Deutschland [%]	34,4	31,4	38,1
	Übrige EU [%]	42,0	44,6	34,1
	Übriges Ausland [%]	23,6	24,0	27,8
	Wire & Cable Solutions [%]	43,3	48,1	58,3
	Wiring Systems [%]	56,7	51,9	41,7
Ergebnis	EBITDA [T€]	-4.862	165.913	210.771
	EBIT [T€]	-116.319	55.684	138.102
	EBIT-Marge [%]	-5,4	1,9	5,8
	Ergebnis vor Steuern (aus fortgeführten Aktivitäten) [T€]	-157.309	15.760	116.531
	Konzernjahresüberschuss/-fehlbetrag [T€]	-138.081	5.197	86.219
Cashflow	Abschreibungen [T€]	111.457	110.229	72.669
	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit [T€]	88.783	132.726	190.837
	Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit [T€]	87.000	137.256	401.464
Bilanz	Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Goodwill [T€]	796.567	839.423	537.482
	Netto-Finanzschulden [T€]	495.367	533.225	473.211
	Eigenkapital [T€]	369.126	447.688	525.642
	Eigenkapital [% der Bilanzsumme]	21,0	24,2	32,9
Mitarbeiter	Personalaufwand [% vom Umsatz]	24,6	20,5	19,0
	Mitarbeiter [zum 31.12.]	49.822	50.821	36.855
	davon im Ausland [%]	92,4	91,7	89,0
Aktie	Marktkapitalisierung 31.12. [Mio. €]	485,6	385,8	997,9
	Konzernjahresüberschuss/-fehlbetrag je Aktie [€]	-5,04	0,17	2,87
	Dividende je Aktie [€]	0,00	0,20	0,90
	Dividendenrendite [%]	0	1,5	2,7

							nach US-GAAP	nach HGB
	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
	2.108.244	1.547.973	1.250.193	1.079.856	1.102.741	1.096.801	961.998	
	41,2	45,3	42,2	46,8	48,1	52,3	51,5	
	32,2	32,7	32,2	29,2	22,3	21,3	26,7	
	26,6	22,0	25,6	24,0	29,6	26,4	21,8	
	54,7	43,2	45,4	48,4	46,7	48,8	36,9	
	45,3	56,8	54,6	51,6	53,3	51,2	50,6	
	193.629	159.144	107.267	101.113	121.760	99.409	93.678	
	130.574	102.829	56.750	49.626	71.561	47.043	51.195	
	6,2	6,6	4,5	4,6	6,5	4,3	5,3	
	116.599	88.830	41.334	36.961	58.983	32.416	40.835	
	79.325	56.093	27.674	22.099	47.439	18.739	22.275	
	64.255	56.737	58.302	51.487	50.199	52.366	42.483	
	136.099	111.071	83.923	35.927	73.453	106.819	62.756	
	181.376	81.923	89.009	83.500	73.588	104.555	88.809	
	489.198	396.495	361.868	336.546	330.265	336.915	257.999	
	236.912	167.489	160.566	271.035	212.232	199.984	190.038	
	481.701	427.152	364.903	225.908	235.555	216.009	153.718	
	35,1	40,6	41,6	31,1	33,7	30,5	26,3	
	18,9	21,3	23,2	24,4	23,1	23,0	25,1	
	35.129	32.638	29.957	21.392	18.478	17.589	15.753	
	89,0	88,7	89,9	86,4	84,6	83,6	81,9	
	917,7	799,8	495,0	323,4	202,6	163,4	191,4	
	2,64	1,89	1,12	1,12	2,40	0,95	3,29	
	0,80	0,57	0,42	0,38	0,38	0,36	0,87	
	2,6	2,1	2,5	2,3	3,7	4,4	3,0	

Glossar

A	Aggregation	Zusammenführung von Einzelteilen	I	Icefuel	Projekt zur Entwicklung superisolierter Multifunktionskabel, die Strom, Flüssigwasserstoff und Daten transportieren können	
	Alternative Antriebstechnologien	Fahrzeugantrieb mit Hybrid-, Elektro- oder Brennstoffzellentechnologie		Internes Kontrollsystem (IKS)	Grundsätze und Verfahren zur Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit der Unternehmensführung, der Verlässlichkeit der Rechnungslegung und der Einhaltung relevanter rechtlicher Regelungen	
B	Bookbuilding-Verfahren	Verfahren zur Platzierung von Wertpapieren: Interessierte Investoren können innerhalb einer bestimmten Zeichnungsfrist und einer vorgegebenen Preisspanne für den Kauf der Wertpapiere bieten		Investitionsgüterindustrie	Industriezweige, die Produkte zur Fertigung anderer Güter herstellen, beispielsweise der Maschinenbau oder die elektrotechnische Industrie	
	Bordnetz-System	Elektrisches/elektronisches Leitungsnetz eines Fahrzeugs inklusive Komponenten	J	Joint Venture	Gemeinschaftsunternehmen	
	BRIC-Staaten	Brasilien, Russland, Indien, China		Just-in-sequence-Belieferung	Belieferung in der benötigten Reihenfolge	
	Business Group	Geschäftsbereich		Just-in-time-Belieferung	Belieferung zum benötigten Zeitpunkt	
	Business Unit	Geschäftseinheit	K	Konsolidierungskreis	Gesamtheit der Unternehmen, die zu einem Konzern gehören und in den Konzernabschluss einbezogen sind	
C	Cashflow	Zahlungswirksamer Saldo aus Mittelzu- und -abflüssen; Kennzahl zur Beurteilung der Eigenfinanzierungskraft		L	Lead-buyer-Organisation	Zentral gesteuertes Einkaufsmanagement
	Code of Ethics	Verhaltenskodex		LEONI Histral	Hochfeste kadmiumfreie Kupferlegierung	
	Compliance	Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien		Lieferantenmonitoring	Überwachung der Lieferanten	
	Consumer Electronics	Unterhaltungselektronik		Litze	Verbund aus mehreren Einzeldrähten	
	Corporate Governance	Verantwortungsvolle Unternehmensführung		Local Content-Beschaffung	Beschaffung im Land des jeweiligen Produktionsstandortes	
D	DEL-Notiz	Preisangabe für Kupfer (Deutsche Elektrolyt-Kupfer-Notierung)		Long-Term Incentive	Langfristiges Anreizsystem	
	Derivate	Finanzinstrumente, deren Preis oder Wert von den Kursen oder Preisen anderer Handelsgüter abhängen	M	Monte-Carlo-Simulation	Simulationsverfahren auf Basis sehr häufig durchgeführter Zufallsexperimente	
	Design-to-cost	Verfahren der Produktentwicklung, bei dem konsequent für einzelne Komponenten die kostengünstigste Lösung bereits in der Entwicklung gesucht wird. Dabei werden insbesondere auch die Kosten, die nachträglich anfallen (Folgekosten), in die Betrachtung einbezogen		N	Nettofinanzverbindlichkeiten (Nettofinanzschulden)	Finanzverbindlichkeiten abzüglich liquider Mittel
	Development Center	Entwicklungszentrum	P	PVC-Compounds	PVC-Mischungen	
	Devisentermingeschäfte	Sicherungsgeschäfte zur Verringerung der Risiken aus Währungskursschwankungen	R	Reportingsystem	Berichtswesen	
E	EBIT	Ergebnis vor Zinsen und Steuern (earnings before interest and taxes)		Restrukturierungsaufwendungen	Aufwendungen in Zusammenhang mit der Umorganisation oder Schließung eines Standortes, insbesondere für Abfindungen	
	Economic Value Added (EVA)	Steigerung des Unternehmenswertes unter Berücksichtigung der Kapitalkosten		Return on Sales	Umsatzrendite (EBIT/Umsatz)	
	Electrical Appliances	Elektrogeräte		ROCE	Rendite auf das eingesetzte Kapital (return on capital employed)	
F	Factoring	Forderungsverkauf	S	Segment	Unternehmensbereich	
	Fiber-to-the-home	Glasfaserverkabelung von Privathaushalten		Single-Source-Belieferung	Belieferung durch einen einzigen Lieferanten	
	Free Cashflow	Entwicklung der Zahlungsmittelbestände unter Berücksichtigung der Investitionsauszahlungen		Solarthermie	Umwandlung der Sonnenenergie in nutzbare Wärmeenergie	
G	Green Technology	Umweltverträgliche und nachhaltige Technologien zur regenerativen Energieerzeugung und zur Verringerung von Energie- und Ressourcenverbrauch		Strahlenvernetzung	Verfahren zur Veredelung von Kunststoffteilen mittels Elektronenstrahlung	
H	Hedge Accounting	Bilanzielle Abbildung mehrerer Finanzinstrumente, die in einem Sicherungszusammenhang stehen	W	Wertminderung langfristiger Vermögenswerte	Wertberichtigung, zum Beispiel Abschreibung auf den Geschäfts- oder Firmenwert eines Tochterunternehmens, dessen Geschäftsaussichten sich verschlechtert haben	
				Wire & Cable Solutions	Draht & Kabel-Lösungen	
				Wiring Systems	Bordnetz-Systeme	
				Workflow	Arbeitsablauf	
			Z	Zinsswaps, Collars	Zinssicherungsgeschäfte	

Stichwortverzeichnis

- A** Absatzmärkte **41**
Abschlussprüfer **8**
Abschlussprüfung **28**
Abschreibungen **91**
Akquisitionen **42, 45, 62, 116**
Aktie **36 ff**
Aktienbasierte Vergütung **110**
Aktienbesitz **29**
Aktienkennzahlen **36**
Aktienkurs **36 ff**
Aktionärsstruktur **38**
Angabe zu Mitarbeitern und Arbeitnehmern **174**
Anhang **94 ff**
Anteile an assoziierten Unternehmen **101, 118, 135**
Aufsichtsrat, Aktienbesitz **29**
Aufsichtsrat, Ausschüsse **10**
Aufsichtsrat, Bericht **7**
Aufsichtsrat, Bezüge **33**
Aufsichtsrat, Mitglieder **10**
-
- B** Bericht des Aufsichtsrats **7**
Bericht aus den Unternehmensbereichen **49 ff**
Beschaffung **66**
Beschaffungsrisiken **78**
Beschäftigte **84**
Bestätigungsvermerk **164**
Bestellobligo **143**
Bewertungsgrundsätze **94 ff**
Bilanz
– Konzern **92**
– LEONI AG **168**
Bilanzierungsgrundsätze **94 ff**
Bookbuilding-Verfahren **38, 61**
Branchensituation **55**
Brief an die Aktionäre **2**
-
- C** Corporate-Governance-Bericht **26 ff**
-
- D** Derivate Finanzinstrumente **105**
Devisentermingeschäfte **149, 154**
Directors' Dealings **29**
Dividende **38, 142**
-
- E** EBIT
– Konzern **45**
– Wiring Systems **50**
– Wire & Cable Solutions **55, 63**
Eigenkapital **142**
Eigenkapitaländerungen, erfolgsneutrale **93**
Entsprechenserklärung **35**
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals **93**
Elektromobilität **43, 46, 53, 85**
Ereignisse nach dem Bilanzstichtag **161**
Erfolgsunsicherheiten **143**
Ergebnisentwicklung **59**
Ergebnis je Aktie **107, 141**
Ermessensentscheidungen **108**
Erträge aus assoziierten Unternehmen **135**
Ertrags-, Finanz-, Vermögenslage **59**
-
- F** Finanzinstrumente und Derivate **102, 105**
Finanzmanagement und -struktur **60**
Finanzrisiken **79**
Finanzschulden **136**
Forderungen **103, 126**
Forschung & Entwicklung
– Aufwendungen **69**
– Wiring Systems **70**
– Wire & Cable Solutions **70**
-
- G** Genehmigtes Kapital **142**
Gesamtrisiko **81**
Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen **82**
Geschäft und Rahmenbedingungen **41**
Geschäftsentwicklung **48**
Geschäftsgrundlage **41**
Geschäfts- oder Firmenwerte **100**
Geschäftsverlauf
– Wiring Systems **50**
– Wire & Cable Solutions **55**
– Konzern **83**
Gesetzliche Rücklage **142**
Gewinn- und Verlustrechnung
– Konzern **89**
– LEONI AG **167**
Gewinnverwendungsvorschlag **169**
Gezeichnetes Kapital **142**
Green technology **15**
Grundkapital **37, 64, 142**
Grundlagen (Konzernanhang) **94 ff**
-
- H** Haftungsrisiken **81**
Hedge Accounting **80, 105**
Honorar des Abschlussprüfers **158**
-
- I** Immaterielle Vermögenswerte **99, 131**
Internes Kontrollsystem **75**
Investitionen
– Konzern **62**
– Wiring Systems **50**
– Wire & Cable Solutions **55**
Investor Relations **39**
IT-Risiken **79**
-
- J** Jahresüberschuss/-fehlbetrag **36, 48, 93**
-
- K** Kapitalflussrechnung **61, 91, 107**
Kapitalflussrechnung, Erläuterungen **107**
Kapitalrücklage **142**
Konsolidierungsgrundsätze **94**
Konsolidierungskreis **115, 162**
Konzernabschluss **88 ff**
Konzernanhang **94 ff**
Konzernbilanz **92**
Konzern-Eigenkapital, Entwicklung **93**
Konzern-Kapitalflussrechnung **91**
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung **89**
Konzernlagebericht **40 ff**
Konzernumsatz **59**
Kupferpreisentwicklung **66**
Kurzfristige Verbindlichkeiten **92, 135**
Kursentwicklung **36**
-
- L** Lagebericht **40 ff**
Latente Steuern **92, 107**
Leasing **99, 135, 143**
-
- M** Marktrisiken **77**
Mehrjahresübersicht **Umschlagseite vorn**
Mitarbeiter
– Konzern **48, 158**
– Wiring Systems **50**
– Wire & Cable Solutions **55**
-
- N** Nachtragsbericht **74**
Neue Rechnungslegungsvorschriften **110**
Netto-Finanzposition **61**
-
- O** Organe der Gesellschaft
– Aufsichtsrat und Vorstand **10**
-
- P** Pensionsrückstellungen **138**
Personalaufwand **158**
Personalrisiken **78**
Produktprogramm
– Wiring Systems **52, 86**
– Wire & Cable Solutions **54**
Prognosebericht **82 ff**
– Gesamtkonjunktur **82**
– Konzern **83**
– Unternehmensbereiche **83**
-
- R** Rahmenbedingungen **41**
Rechnungslegung **28**
Rechtsstreitigkeiten **143**
Regionen **82, 157**
Risiken aus Rohstoffpreisen **150**
Risikobericht **75 ff**
Risikomanagement-System **75**
Rückstellungen **137**
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen **105**
-
- S** Sachanlagen **98, 129**
Schadensersatzansprüche **143**
Schätzungen **108**
Segmentberichterstattung **156**
Sicherungsgeschäfte **105**
Sonstige betriebliche Aufwendungen **121**
Sonstige Rückstellungen **106**
Sonstige Vermögenswerte **128, 136**
Sonstige Verpflichtungen **143**
Standortrisiken **78**
Steuern vom Einkommen und Ertrag **122**
Steuerungssystem **45**
Stichtagskurse **96**
Strategie **43**
-
- T** Termine **Umschlaginnenseite hinten**
Tochtergesellschaften und Beteiligungen **163**
Transaktionen mit nahestehenden Personen **159**
-
- U** Überblick
– Konjunktur **46**
– Konzern **48**
– Wiring Systems **47**
– Wire & Cable Solutions **47**
Umsatz
– Konzern **59**
– Wiring System **83**
– Wire & Cable Solutions **83**
Umsatz nach Regionen **59**
Umweltmanagement **72**
-
- V** Verbindlichkeiten **136**
Vergütungsbericht **30**
Vermögenslage **59**
Vermögens- und Kapitalstruktur **63**
Voraussichtliche Entwicklung **87**
Vorräte **97, 128**
Vorstand, Aktienbesitz **29**
Vorstand, Bezüge **31**
Vorstand, Brief an die Aktionäre **2**
Vorstand, Mitglieder **11**
-
- W** Währungsrisiken **80, 148**
Währungsumrechnung **95**
-
- Z** Zinsrisiken **147**
Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte **98**
Zusätzliche Angaben **152**

LEONI weltweit



- Belgien
- Dänemark
- Deutschland
- Frankreich
- Großbritannien
- Italien
- Kroatien
- Niederlande
- Österreich
- Portugal
- Polen
- Rumänien
- Russland
- Schweiz
- Serbien
- Slowakei
- Spanien
- Tschechien
- Türkei
- Ukraine
- Ungarn
- Ägypten
- Marokko
- Tunesien
- Brasilien
- Kanada
- Mexiko
- USA
- China
- Indien
- Japan
- Malaysia
- Singapur
- Südkorea
- Thailand
- Usbekistan

Stand März 2010

Konzernstruktur



Termine**Bilanz-Pressekonferenz 2010**

24. März 2010, 10 Uhr

Nürnberg

Analysten- und Investorenkonferenz 2010

25. März 2010, 11 Uhr

Frankfurt

Hauptversammlung 2010

6. Mai 2010, 10 Uhr

Messezentrum, Frankenhalle

Nürnberg

Vierteljahresbericht

11. Mai 2010

Halbjahresbericht

10. August 2010

Dreivierteljahresbericht

9. November 2010

Vorläufige Zahlen 2010

Medienmitteilung Februar 2011

Kontakt**Investor Relations**

Susanne Kertz

Telefon +49 (0)911-2023-274

Telefax +49 (0)911-2023-209

Frank Steinhart

Telefon +49 (0)911-2023-203

Telefax +49 (0)911-2023-10203

E-Mail invest@leoni.com

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen des Managements über künftige Entwicklungen beruhen. Derartige Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten, die LEONI nicht kontrollieren und präzise einschätzen kann. Sollten Unwägbarkeiten eintreten oder Annahmen, auf denen diese Aussagen basieren, sich als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von diesen Aussagen abweichen. LEONI übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse nach der Veröffentlichung dieses Berichts anzupassen.

Angabe zu Mitarbeitern und Arbeitnehmern

In diesem Geschäftsbericht werden die Begriffe „Mitarbeiter“ und „Arbeitnehmer“ aus Vereinfachungsgründen stellvertretend für „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“ sowie „Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer“ verwendet.

LEONI AG

Marienstraße 7

90402 Nürnberg

Telefon +49 (0)911-2023-0

Telefax +49 (0)911-2023-231

E-Mail info@leoni.com

www.leoni.com