

Effizienz

GESCHÄFTSBERICHT 2010



Konzernkennzahlen

Mio. Euro	2010	2009	2008
Umsatzerlöse	631,0	419,6	798,8
Umsatzkosten	-514,0	-351,4	-680,3
Bruttoergebnis	117,0	68,2	118,5
Bereinigtes Periodenergebnis	2,9	-15,6	13,4
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro ¹⁾	0,14	-0,75	0,69
Bereinigtes EBITDA	52,7	16,7	54,7
Bereinigtes EBIT	37,1	1,5	41,2
Operativer Cashflow ²⁾	46,0	48,3	41,9

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

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

Umsätze nach Regionen

Mio. Euro	2010	2009	2008
Europa	311,3	196,7	530,2
Nordamerika	279,2	198,9	239,7
Sonstige	40,5	24,0	28,9
Gesamt	631,0	419,6	798,8

Umsätze nach Business Units

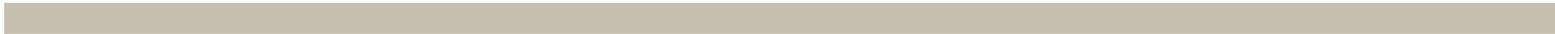
Mio. Euro	2010	2009	2008
Trailer Systems	322,8	175,1	527,9
Powered Vehicle Systems	127,5	98,3	102,3
Aftermarket	180,7	146,2	168,6
Gesamt	631,0	419,6	798,8

Weitere Finanzdaten

	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008
Bilanzsumme (Mio. Euro)	484,7	458,1	537,4
Eigenkapitalquote (%)	5,1	5,2	13,4
	2010	2009	2008
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	2.619	2.320	2.799
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	241,0	180,9	285,4



Geschäftsbericht 2010



Inhalt

02	Vorwort des Management Board
04	Effiziente Produkte
10	Interview Forschung & Entwicklung
18	Reportage Zizmann
22	Aktie
26	Bericht des Board of Directors
30	Corporate Governance
34	Konzernlagebericht
58	Konzernabschluss
60	Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
61	Konzernbilanz
62	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
63	Konzern-Kapitalflussrechnung
64	Konzernanhang
128	Mandate des Board of Directors/Management Board
130	Bericht des Réviseur d'entreprises agréé
132	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
134	Management Board
136	Finanz-Glossar
138	Technik-Glossar
140	Abkürzungsverzeichnis
141	Finanzkalender und Kontakt
142	Impressum

Vorwort des Management Board

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionäre,

SAF-HOLLAND ist wieder auf Wachstumskurs. Im Geschäftsjahr 2010 haben wir sowohl Umsatz als auch Ergebnis deutlich gesteigert. Wir sehen diese Trendwende als Ansporn, unsere strategischen Ziele weiterhin mit Konsequenz und Überzeugung zu verfolgen.

Für die gute Entwicklung im Jahr 2010 sind zwei Faktoren ausschlaggebend: Zum einen erholen sich die Märkte nach ihrem dramatischen Einbruch wieder spürbar. Die Produktion von Trucks und Trailern zieht weltweit an. Zum anderen hat SAF-HOLLAND an seiner strategischen Ausrichtung festgehalten, so dass wir nunmehr von den Entwicklungen profitieren und unsere Marktanteile sukzessive ausweiten. So machen wir unter anderem in Nordamerika im Trailermarkt sowie in Europa im Sattelkupplungsgeschäft gute Fortschritte.

Somit zahlt sich heute aus, dass unser Unternehmen auch in schwierigem Geschäftsumfeld seine Wachstumsziele weiterverfolgt hat:

- Wir haben den Technologietransfer zwischen Nordamerika und Europa fortgesetzt und in den USA mit einer eigenen Achsenproduktion begonnen.
- Wir setzen den Ausbau unserer Produktions- und Vertriebsaktivitäten fort, vor allem in den Wachstumsregionen Brasilien und China.
- Wir ergänzen unser Produktprogramm fortlaufend um innovative Lösungen, die unsere Technologieführerschaft bestätigen. Dabei legen wir den Fokus insbesondere auf eine stetige Verbesserung der Effizienz für den Kunden.
- Wir erweitern unser weltweites Servicenetz für die Business Unit Aftermarket. Dabei profitieren wir auch von der zunehmenden Anzahl eigener Produkte im Markt, die mit Zeitverzögerung den Umsatz im Ersatzteilgeschäft befördern.

Unser Erfolg als Zulieferer für die Truck- und Trailerindustrie basiert auf einer starken Marke, die unseren Kunden Qualität und Innovation garantiert. Zudem sichern unsere internationalen Vertriebsstrukturen den direkten Austausch sowohl mit Fahrzeugherstellern als auch mit Endkunden wie Speditionen und Vermietern. Mit schlanken Strukturen und optimalen Prozessen sind wir gestärkt aus der Krise hervorgegangen. Dies alles verbessert unsere Marktposition. Neben dem global wachsenden Transportvolumen profitiert SAF-HOLLAND von weiteren Wachstumspotenzialen, die uns zuversichtlich stimmen, die gesteckten Ziele zu erreichen.

Den diesjährigen Geschäftsbericht haben wir unter das Leitmotiv der Effizienz gestellt. Sie ist für uns aus mehreren Gründen ein zentraler Aspekt unserer aktuellen Wachstumsstrategie: Für unsere



Rudi Ludwig

Endkunden bedeutet Effizienz einen kostenbewussten Umgang mit ihren Fahrzeugen. Dazu tragen unter anderem Faktoren wie Qualität, zeitnahe und zuverlässiger Service sowie attraktive Gewährleistungsangebote bei. In diesem Bereich bietet SAF-HOLLAND stetig verbesserte Lösungen an. Unter anderem setzen wir Akzente, wenn es um die Gewichtsreduzierung von Truck- und Trailerkombinationen geht. Weniger Gewicht bedeutet für den Endkunden, dass er entweder mehr zuladen kann oder weniger Treibstoff verbraucht. Neue gewichtsreduzierte Komponenten haben wir auf der internationalen Leitmesse IAA Nutzfahrzeuge vorgestellt; sie sind auf eine überaus positive Resonanz gestoßen. Unsere Produktideen zeichnen sich nicht zuletzt dadurch aus, dass sie sich für die Spediteure schnell rechnen. Gleichzeitig müssen die Komponenten zuverlässig und wartungsarm sein, denn jeder Tag, an dem ein Lastzug in der Werkstatt steht, kostet Geld, statt Umsatz zu generieren. In einem hart umkämpften Markt ist die Qualität unserer Produkte ein entscheidender Erfolgsfaktor für unsere Kunden.

Auch in unseren internen Strukturen verfolgen wir eine kontinuierliche Optimierung, die zu einer höheren Effizienz beiträgt. Prozesse wurden verschlankt, die Zusammenarbeit zwischen einzelnen Standorten wurde weiter verbessert, unsere Materialwirtschaft optimiert. Die Fortschritte sind Teil der Ergebnisentwicklung im Jahr 2010.

SAF-HOLLAND ist wieder auf Kurs – dies ist auch für unsere Mitarbeiter eine gute Nachricht. Im Jahr 2010 haben wir in Europa, Nordamerika und Asien fast 450 neue Arbeitsplätze geschaffen. Die krisenbezogenen Maßnahmen, wie die Kurzarbeit in unseren deutschen Werken, haben wir beendet. Ich möchte an dieser Stelle ganz ausdrücklich allen Mitarbeitern der SAF-HOLLAND-Gruppe für ihre Leistungsbereitschaft danken. Ihr Engagement hat wesentlich zu den guten Ergebnissen des Geschäftsjahres beigetragen.

Wachstum bleibt auch für die kommenden Jahre unser Ziel. Dabei setzen wir in erster Linie auf die drei Hebel Internationalität, Produktpalette und Ersatzteilgeschäft. Mittelfristig wollen wir den Umsatz auf eine Milliarde Euro steigern und dabei eine bereinigte EBIT-Marge von zehn Prozent erwirtschaften. Für das Jahr 2011 prognostizieren Marktforscher ein dynamisches Wachstum der Nachfrage nach Nutzfahrzeugen. Für SAF-HOLLAND gehen wir auf Basis dieser Prognosen derzeit von einem Umsatzplus von bis zu 20 Prozent aus. Das Ergebnis wird sich ebenfalls spürbar verbessern, wobei die Steigerung maßgeblich von der Struktur des Produktmix beeinflusst werden wird.

Die Entwicklung des Unternehmens macht gute Fortschritte. In diesem Sinne danke ich auch im Namen meiner Kollegen im Management Board und im Board of Directors unseren Kunden, Aktionären und Geschäftspartnern für ihr Vertrauen und ihre Unterstützung. Das Gleiche gilt für unsere rund 2.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie die Arbeitnehmervertreter weltweit, deren Engagement und Erfahrung den Erfolg unseres Unternehmens ausmachen. Wir freuen uns auf ihre Begleitung bei den Herausforderungen der Zukunft.

Rudi Ludwig
CEO

Zuverlässig, sicher, kosteneffizient

Systeme und Komponenten von SAF-HOLLAND bringen Lastzüge effizient auf die Straße

Schneller als erwartet hat sich der Markt für Nutzfahrzeuge von der schweren Krise der Jahre 2008 und 2009 erholt. Die Lagerbestände sind abgebaut, Spediteure und Flottenbetreiber investieren wieder in ihren Fuhrpark. Wachstum findet weltweit statt – rasant in den aufstrebenden Regionen der Welt und auch deutlich spürbar in Europa und Nordamerika. Die Herausforderungen für die Truck- und Trailerhersteller indes bleiben. Denn anspruchsvolle Kunden verlangen Qualität zu wettbewerbsfähigen Preisen.

SAF-HOLLAND positioniert sich als Innovations- und Technologieführer, der weltweit aktiv ist. Entstanden aus dem Zusammenschluss der deutschen SAF-Gruppe und der amerikanischen Holland-Group war der Konzern bereits bei seiner Gründung 2007 bestens aufgestellt, um von den Chancen der Globalisierung zu profitieren. Mittlerweile verfügt SAF-HOLLAND neben seinen Standorten in Europa und Nordamerika auch über strategisch wichtige Produktionsstätten in Brasilien und China – beide an der Spitze der Wirtschaftswachstums-Liga. Ein weltweites

Servicenet, das auch in Kooperation mit nahezu allen namhaften Truckherstellern kontinuierlich ausgebaut wird, stellt für die Kunden jederzeit die Versorgung mit Ersatzteilen und Service sicher.

Total Cost of Ownership ist der entscheidende Faktor beim Betrieb von Nutzfahrzeugen. Dabei spielt nicht nur der Kaufpreis von Truck und Trailer eine Rolle. Die Kosten für regelmäßige Wartung und sonstige Betriebskosten sollen möglichst niedrig sein. Gleichzeitig werden eine hohe Zuverlässigkeit und natürlich auch Sicherheit verlangt. Denn nur wenn ein Lastzug im Auftrag der Kunden unterwegs ist, verdient er Geld. Jede Minute, die er in der Werkstatt verbringt, ob zur Wartung oder gar nach einer Panne, kostet. Dies alles findet in einer Branche statt, in der der Wettbewerbsdruck hoch bleibt, auch wenn die Konjunktur derzeit wieder anzieht. Mit Komponenten und Systemen von SAF-HOLLAND sind Spediteure und Flottenbetreiber bestens aufgestellt, um diesen harten Anforderungen zu begegnen. Unter anderem geben wir unseren Kunden auf bestimmte Achssystemkomponenten eine Garantie für eine Million Kilometer Laufleistung, die wir auf Wunsch sogar verlängern.

Effiziente Produkte >> 004-009





Achssysteme von SAF-HOLLAND setzen seit jeher Maßstäbe in der Branche. Gleiches gilt für Sattelkupplungen, Federungen und Stützwinden. Seit dem Zusammenschluss von SAF und Holland wachsen Produktfamilien und regionale Märkte Jahr für Jahr stärker zusammen. So können wir trotz aller regionalen Unterschiede Know-how für alle unsere Kunden zugänglich machen. Ein Beispiel ist die Verbreitung der Scheibenbremse für Trailer. In Europa ist sie mittlerweile Standard, in den USA, Südamerika und Asien dominieren im Fahrzeugbestand noch Trailer mit den wartungsintensiveren Trommelbremsen. Wir rechnen jedoch damit, dass sich Scheibenbremsen aufgrund gesetzlicher Bestimmungen zur Verkürzung von Bremswegen in wichtigen Märkten verbreiten werden – dank unserer langjährigen Erfahrung in Europa sind wir bestens gerüstet, um die Nachfrage auch in anderen Regionen zu bedienen.

Treibstoffverbrauch senken, Umwelt schonen

Der wichtigste Trend des Jahres 2010, der sich auch in den Folgejahren fortsetzen wird: die Gewichtsreduktion von Truck und Trailer. Dahinter stehen gleich zwei Entwicklungen: Die Senkung des Treibstoffverbrauchs und damit verbunden des Schadstoffausstoßes ist ein politisch und unternehmerisch gefordertes Ziel. Die Gesellschaft erwartet zu Recht umweltschonende Logistikketten, und die Hersteller sind aufgefordert, hierfür Lösungen zu entwickeln. Damit geht der Anspruch von Spediteuren und Flottenbetreibern einher, den Kraftstoffverbrauch zu senken, um Kosten zu sparen. Weniger Gewicht ist dafür sehr wichtig. Zudem ermöglicht ein niedrigeres Leergewicht beim Lastzug mehr Zuladung. Gerade bei Tank- und Silofahrzeugen lohnt der Einsatz von leichteren Bauteilen. Damit steigt

die Nutzlast des Fahrzeugs – der Spediteur kann pro Fahrt mehr transportieren.

Trailer werden bis zu 200 Kilogramm leichter

Gemeinsam mit dem schwedischen Bremsenhersteller Haldex hat SAF-HOLLAND eine leichtere Trailer-Scheibenbremse entwickelt. Durch eine intelligente Neukonstruktion ist sie im Vergleich zu herkömmlichen Systemen bis zu sechs Kilogramm leichter. Das bedeutet: Pro Achse werden bis zu zwölf Kilogramm gespart. Der Serienstart ist für das 2. Quartal 2011 geplant. Durch einen ebenfalls neu entwickelten Radkopf sinkt das Gewicht einer Trailerachse um weitere 20 Kilogramm. Somit lassen sich bei einem dreiachsigen Trailer insgesamt bis zu 96 Kilogramm einsparen. Noch leichtere Fahrzeuge sind möglich, wenn Aluminiumfelgen verwendet werden – insgesamt kann der Lastzug dann um bis zu 204 Kilogramm abspecken. Wichtig für den Spediteur: Die Anschaffungskosten amortisieren sich bereits innerhalb von zwei Jahren. Insgesamt lassen sich so pro Jahr europaweit rund 7,2 Mio. Liter Diesel und 18,8 Mio. Kilogramm CO₂ sparen (bezogen auf 50.000 neu zugelassene Fahrzeuge).

Für Zugmaschinen stellte SAF-HOLLAND auf der internationalen Leitmesse IAA in Hannover eine gewichtsoptimierte Sattelkupplung vor. Das in Europa bewährte Modell aus Ferro-Stahl ist nunmehr bis zu 33 Kilogramm leichter als vergleichbare Angebote im Markt. Darüber hinaus kommt aus den USA die erste und leichteste aus Aluminium geschmiedete Serien-Sattelkupplung. Sie allein macht den Lastzug um bis zu 55 Kilogramm leichter und ist zudem wartungsfreundlich, da sie nicht mehr mit Fett geschmiert werden muss.

Rund 30 Prozent des Dieselverbrauchs bei einem Sattelzug gehen auf das Konto des Rollwiderstands der Reifen. Die Überwachung des Reifendrucks ist daher ein einfacher und effizienter Weg, um Betriebskosten im Fuhrpark zu senken. SAF-HOLLAND bringt hierfür ein in den USA bereits bewährtes System nun auch in Europa auf den Markt. Fällt der Luftdruck im Reifen, hebt ihn das System automatisch wieder auf das voreingestellte Niveau. Das spart nicht nur Diesel, sondern verlängert auch die Lebensdauer der Reifen und reduziert das Ausfallrisiko.

Effiziente Produkte – effizient produziert

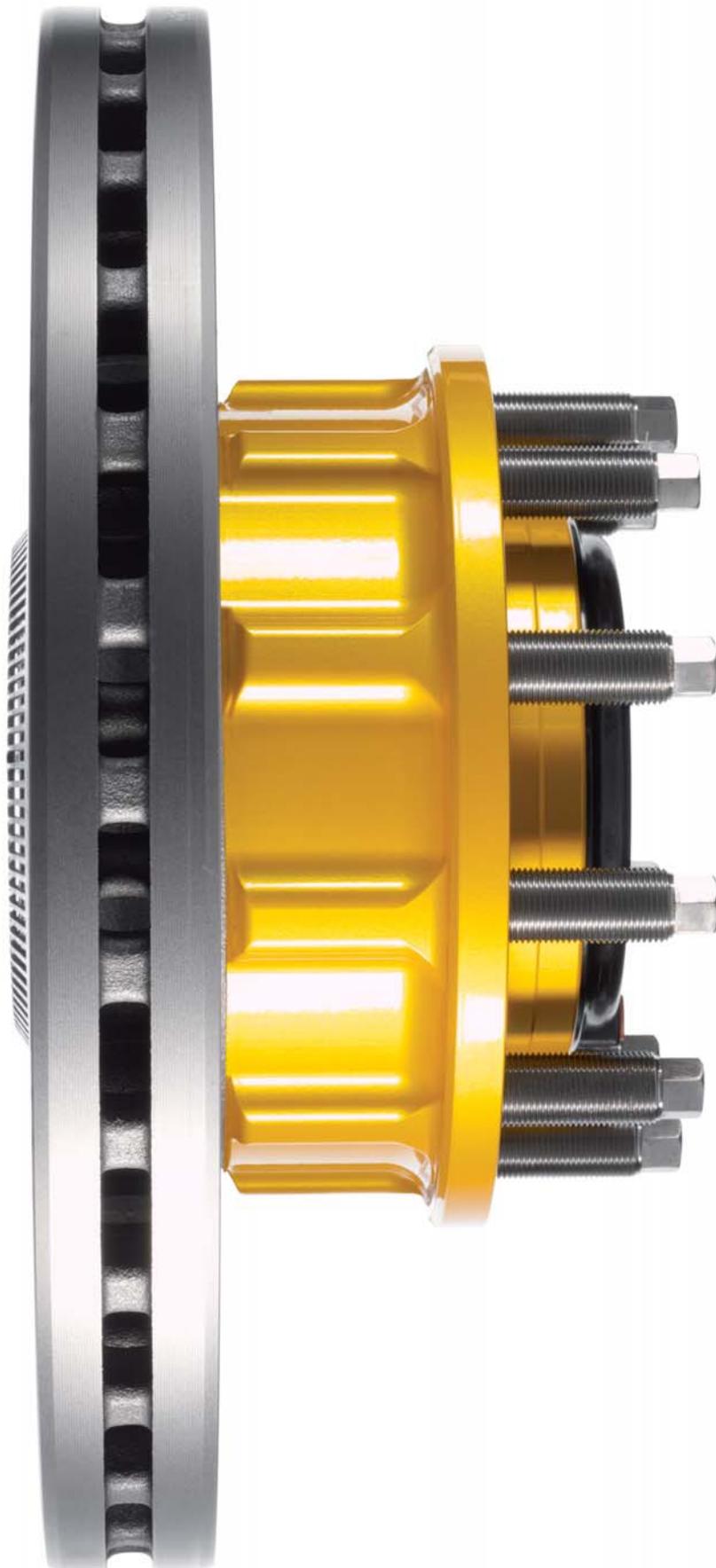
SAF-HOLLAND hat sich in der zurückliegenden Krise verschlankt. Wir haben Standorte zusammengelegt, Prozesse effizienter gestaltet und die Overheadkosten gesenkt. Damit präsentiert sich das Unternehmen heute wettbewerbsfähiger und stärker denn je.

Im Laufe der vergangenen beiden Jahre haben wir nicht nur die Prozesse in der Produktion spürbar verbessert. Im Zuge der Optimierung des Net Working Capital setzen wir eine rollierende Planung ein, die den Bedarf an Zulieferteilen mit Stücklisten abgleicht und prognostiziert. Dies wiederum ist die Basis für die Einkaufsplanung. Die Daten werden fortlaufend aktualisiert, so dass wir eine wesentlich effizientere Lagerhaltung erreicht haben.

Unser weltweiter Produktionsverbund mit 16 Standorten in Europa, Nord- und Südamerika sowie in Asien wird ständig optimiert. So fertigen wir für unsere Kunden in den jeweiligen regionalen Märkten vor Ort, um möglichst flexibel auf spezielle Wünsche reagieren zu können. Ein Beispiel ist unser Werk im chinesischen Xiamen. Dieser Standort ist für die Expansionsstrategie von SAF-HOLLAND von großer Bedeutung. Im Zentrum der Wachstumsregion des 21. Jahrhunderts gelegen, haben wir Xiamen für die Achsenproduktion ausgebaut, um so auch den gesamten asiatischen Markt beliefern zu können.

Auch für das Servicenetzwerk von SAF-HOLLAND gilt: Wir sind weltweit vor Ort. Damit wir unsere Ressourcen sinnvoll einsetzen, pflegen wir für unser Servicenetz Kooperationen mit nahezu allen namhaften Truckherstellern. Wo immer ein Spediteur Service und Ersatzteile benötigt, wird er mit Komponenten von SAF-HOLLAND versorgt.

Effiziente Produkte >> 004-009



Dr. Stefan Wallmeier,
Vice President Engineering,
Trailer Systems



„Neue Technologien müssen sich rechnen“

Forschung und Entwicklung bei SAF-HOLLAND haben stets die gesamte Lebensdauer der Produkte im Fokus

„Zufrieden bin ich nie“, sagt Dr. Stefan Wallmeier, Vice President Engineering in der Geschäftseinheit Trailer Systems. Denn Technologieführerschaft will nicht nur hart erarbeitet sein – sie muss auch jeden Tag verteidigt und ausgebaut werden. Ein Gespräch mit Dr. Wallmeier und Mark Molitor, Vice President Engineering der Geschäftseinheit Powered Vehicle Systems.

Spediteure und Flottenbetreiber verlangen effiziente Produkte – was tut SAF-HOLLAND, um diesem Anspruch seiner Kunden gerecht zu werden?

Wallmeier: Zuerst müssen wir uns fragen: Was heißt überhaupt Effizienz? Und da kommt von unseren Kunden eine klare Antwort. Effizient sind Produkte, die die geringsten Betriebskosten über die gesamte Lebensdauer verursachen. Von der Anschaffung bis zur Wartung oder dem Wiederverkauf.

Molitor: Darüber hinaus erwarten unsere Kunden, dass wir unsere Produkte ständig verbessern – und zwar im Hinblick auf Kosten, Qualität, Leistungsfähigkeit und Lebensdauer.

Wenn Truck und Trailer weniger wiegen, profitieren Umwelt und Unternehmer gleichermaßen: Die Lastzüge verbrauchen weniger Kraftstoff und können mehr Nutzlast transportieren. Das ist besonders interessant für Tank- und Silofahrzeuge, weil hier die Betreiber per Kilogramm Nutzlast bezahlt werden. Die Investitionen rechnen sich in der Regel innerhalb von zwei Jahren. Auch die Umwelt profitiert: Wenn 50.000 Fahrzeuge in Europa jeweils um 200 Kilo abspecken, können pro Jahr bis zu 7,1 Mio. Liter Diesel weniger verbraucht und bis zu 18,8 Mio. Kilogramm weniger CO₂ ausgestoßen werden.

Welche Rolle spielen Umweltaspekte für Ihre Kunden?

Wallmeier: In erster Linie stehen Spediteure im Kosten- und Qualitätswettbewerb. Da gehen Umweltnutzen und Wirtschaftlichkeit einher. Wenn ein Lastzug durch sein geringeres Gewicht weniger Diesel verbraucht, nützt das auch der Umwelt.

Molitor: In immer mehr Märkten werden außerdem Vorschriften hinsichtlich des Schadstoffausstoßes eingeführt beziehungsweise regelmäßig strenger gefasst. Am Thema Umwelt kommt niemand vorbei.

Wie entstehen Innovationen bei SAF-HOLLAND?

Wallmeier: Impulse kommen aus allen Bereichen, der Entwicklung, dem Vertrieb oder der Produktplanung. Mitunter kommen auch direkt aus dem Kundenkreis Anforderungen, die einen Innovationsprozess in Gang bringen.

Molitor: Nicht zu vergessen, dass wir nach wie vor einen intensiven Technologieaustausch zwischen den einzelnen regionalen Märkten haben. So können wir Innovationen, die in den USA bereits etabliert sind, auf Europa und Asien übertragen – und umgekehrt. Das jüngste Beispiel dafür ist das System zur automatischen Reifendruckkontrolle und -einstellung „Tire Pilot“.

Sprit sparende Motoren, bessere Aerodynamik – die Truckhersteller antworten auf die Herausforderungen mit einer Technologie-Offensive – was kann SAF-HOLLAND dazu beitragen?

Molitor: Wir arbeiten in vielen Bereichen eng mit den Truckherstellern zusammen und unsere Innovationen kommen natürlich auch ihnen zugute. Im Geschäftsbereich Powered Vehicle Systems entwickeln wir zum Beispiel leichtere Komponenten. Sie helfen, das Gesamtgewicht zu senken. Diesen Trend haben wir übrigens schon vor einiger Zeit gesehen und uns rechtzeitig darauf eingestellt. Wir haben heute Systeme, die nicht nur belastbarer und zuverlässiger sind, sondern auch deutlich weniger wiegen.

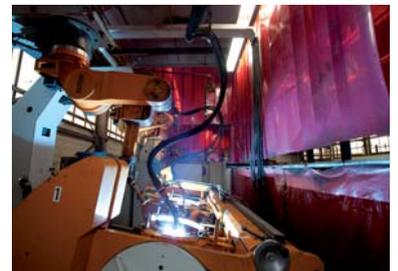
Wallmeier: Bei den Trailern ist es ähnlich. Hier ist das große Thema der vergangenen beiden Jahre die Gewichtsreduktion. Ein Lastzug, der weniger wiegt, kann mehr Nutzlast transportieren. Dies zählt vor allem bei gewichtskritischen Transporten, wie zum Beispiel von Schüttgut oder Flüssigkeiten. Bei Volumengütern sorgt weniger Gewicht für einen niedrigeren Kraftstoffverbrauch.

Was tun Sie, um das Gewicht eines Lastzuges zu senken?

Wallmeier: Einige erwarten hier den Einsatz von neuen High-Tech-Materialien. Aber das ist aus heutiger Sicht noch viel zu teuer. Wir konzentrieren uns darauf, die Komponenten so intelligent zu konstruieren, dass sie beim Einsatz konventioneller Werkstoffe leichter werden. Es handelt sich um eine ganze Reihe von Einzelmaßnahmen. Nehmen wir zum Beispiel einen Standardtrailer mit drei Achsen. Dann beginnt das mit unserem neuen Radanschluss, der deutlich kleiner, aber



Ob Bremscheiben (links) oder Sattelkupplungen (unten) – die Produkte von SAF-HOLLAND sind stets sicherheitsrelevant.



genauso leistungsfähig ist wie die bislang verwendeten Komponenten. Unsere neue Scheibenbremse spart Gewicht und schließlich lassen sich auch noch durch unsere Aluminium-Sattelkupplung und den Einsatz von Alufelgen weitere Kilos einsparen. Insgesamt sind pro Trailer derzeit rund 200 Kilo Gewichtseinsparung möglich.

Rechnet sich die Investition denn überhaupt für den Spediteur?

Wallmeier: Da sind wir wieder beim Thema „Gesamtkosten“ – natürlich investiert ein Flottenbetreiber nur in unsere neuen Technologien, wenn es sich für ihn rechnet. Darauf legen wir alle unsere Innovationen an. So auch hier: Die Mehrkosten für die vorhin genannten Optimierungen hat ein Tanklastzug nach rund zwei Jahren wieder hereingefahren.

Molitor: Das gilt auch für unsere Leichtbau-Sattelkupplung aus Aluminium. Sie ist nicht nur leichter, sondern auch wartungsfrei, weil sie ohne Schmierfett auskommt.

Welche anderen Forderungen stellt der Markt?

Molitor: Alle unsere Produkte sind sicherheitsrelevant, das bedeutet für uns: Safety first! Federung, Bremsen, Sattelkupplungen – bei keiner dieser Komponenten darf es auch nur den kleinsten Mangel geben.

Wallmeier: Unsere Kunden müssen flexibler werden und wir müssen sie dazu in die Lage versetzen. Ein Beispiel: Der gleiche Kipper, der im Schritttempo schwer beladen durch einen unebenen Steinbruch rollt, muss anschließend 300 Kilometer auf der Autobahn zurücklegen können. Das sind völlig unterschiedliche Belastungen, die unsere Komponenten aushalten müssen.

Kritiker werfen dem Transport auf der Straße immer wieder vor, die Umwelt zu stark zu belasten. Ist der Transport von Gütern mit Lkw überhaupt noch zeitgemäß?

Wallmeier: Der Gütertransport auf der Straße wächst nach wie vor – und es gibt keine Studie, die auf absehbare Zeit eine Trendumkehr vorher-sagt. Es gibt schlichtweg keine Alternative. Daher ist es unsere Aufgabe, den Straßenverkehr so effizient und umweltschonend wie möglich zu machen.

Molitor: Außerdem gibt es in vielen Regionen der Welt keine anderen Möglichkeiten als den Transport mit Lkw, weil es keine Wasserstraßen oder Bahnstrecken gibt. Und gerade dort spielt sich oft das stärkste Wachstum in der Weltwirt-schaft ab.

Bisher haben wir nur über die Effizienz der Produkte gesprochen – kann man auch effizienter forschen und entwickeln?

Wallmeier: Aber natürlich! Wir können heute mit Hilfe von Simulationen viel früher als bisher überprüfen, ob unsere Konstruktionen geeignet sind, Lasten zu tragen. Wir haben eine 8-kanalige servohydraulische Prüfanlage, mit der wir Achsen und andere Komponenten einem echten Härte-test unterziehen können. Dabei simulieren wir im Labor Belastungen von Teststrecken und sparen uns somit viele Kilometer auf der Straße. Wir werden zwar nie komplett auf Vorserien und Feldversuche verzichten – aber die Time to Market wollen wir dennoch stetig verkürzen.

SAF-HOLLAND ist international breit aufgestellt – was bedeutet das für die Entwicklung von neuen Produkten?

Molitor: Truck- und Trailerhersteller arbeiten heute global. Deswegen ist die Internationalität von SAF-HOLLAND eine unabdingbare Voraus-setzung. Wir praktizieren bereits erfolgreich einen Technologietransfer, bei dem Produkte, die ursprünglich für den US-Markt entwickelt wurden, nach Europa transferiert werden und umgekehrt. Gleiches gilt für den Austausch mit Asien. Allerdings müssen wir auch immer beachten, dass es in allen Regionen, mitunter in einzelnen Staaten innerhalb eines Landes, unterschiedliche Vorschriften gibt. Und auch die Trucker selbst gehen in Amerika anders mit ihren Fahrzeugen um als in Europa. All das müssen wir bei der Entwicklung neuer Produkte beachten.

Werfen Sie einen Blick in die Zukunft – was werden die bestimmenden Themen der Zukunft bei Truck und Trailer sein?

Molitor: Ich glaube, dass der Trend zur Gewichtsreduktion noch eine Weile anhält. Wir haben noch eine Menge Ideen.

Wallmeier: Effizienzsteigerung ist und bleibt das beherrschende Thema – und damit auch die Gewichtsreduktion. Es wird zukünftig auch deutlich mehr Elektronik im Trailer geben, zum Beispiel zur Überwachung oder zur intelligenten Wartung der Fahrzeuge. Das bringt für uns neue Herausforderungen.



Mark Molitor,
Vice President Engineering,
Powered Vehicle Systems

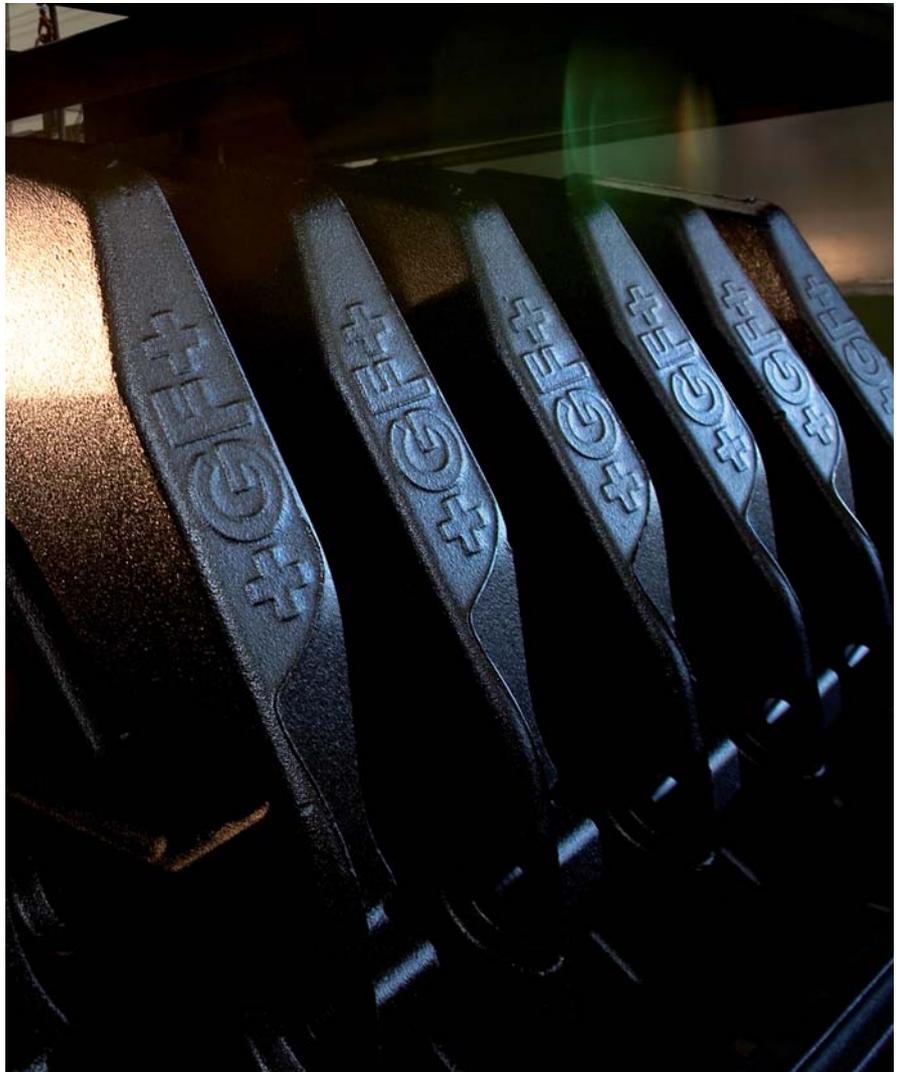


Effiziente Prozesse haben bei SAF-HOLLAND zu einer erheblichen Steigerung der Produktivität geführt.





Präzision in Serie: Komponenten von SAF-HOLLAND erfüllen höchste Qualitätsansprüche.



„Wir sind Gewichtsfetischisten“

Sicherheit, Zuverlässigkeit, geringes Gewicht, erstklassiger Service – die Anforderungen der Spedition Zizmann aus Leimen sind hoch. Deshalb hat sich Zizmann für Trailerachsen von SAF-HOLLAND entschieden.

Hans Swoboda hat sich mit seinem Lkw in eine Reihe von Tanklastzügen eingefügt. Neben den Lastkraftwagen auf dem Werksgelände von Haltermann Products in Speyer am Rhein breitet sich ein schier unüberblickbares Gewirr von Leitungen, Tanks und Rohren aus. Hier produziert die Tochter des Chemieriesen Dow Chemical Grund- und Zwischenprodukte für nahezu alle Industrien. Dann ist Hans Swoboda an der Reihe, er zieht vor. 24 Tonnen Leichtöl werden in seinen Tankauflieger gepumpt. Endlich – der Tank ist voll. Swoboda lässt den Truck an und rollt los. Sein Ziel heute: ein Druckfarbenhersteller in Lachen in der Schweiz.

Hans Swoboda ist Fahrer bei der Spedition Zizmann aus Leimen in der Nähe von Heidelberg. Das mittelständische Familienunternehmen ist spezialisiert auf Tanktransporte. Neben dem Chemietransport ist das Tankstellengeschäft ein zweites Standbein von Zizmann. Die Spezialspedition beliefert Tankstellen in ganz Südwestdeutschland – von der Schweizer Grenze bis zum Main. Ein Geschäft, bei dem die Räder kaum stillstehen. „Die Motoren werden nur von Samstag um 16 Uhr bis Sonntag um 22 Uhr kalt“, sagt Helmut Gürtler, einer von zwei Zizmann-

Geschäftsführern. „Die übrige Zeit sind wir ständig auf Achse.“ Das dritte Geschäftsfeld sind Baustoffe. Zu den Kunden von Zizmann gehören neben Dow Chemical, Aral, Shell und Total auch HeidelbergCement, Lafarge und Sika. „Unsere Kunden spielen in ihren jeweiligen Märkten in der ersten Liga. Da müssen wir die höchsten Standards einhalten“, sagt Gürtler.

Rund 70 Lastzüge hat die Spedition, die von Thorsten Zizmann in dritter Generation geführt wird. Auf dem Firmengelände im Leimener Gewerbegebiet befindet sich auch die speditionseigene Werkstatt mit drei Mitarbeitern. Gut, wenn Truck und Trailer dort nur selten zu sehen sind. Alle drei bis vier Monate muss ein Trailer gewartet werden, und das bei einer Laufleistung von bis zu 220.000 Kilometern im Jahr. Bei den eng kalkulierten Frachtraten sollten zusätzliche Ausfälle nicht vorkommen: „Ein außerplanmäßiger Tag in der Werkstatt kann uns mehrere hundert Euro kosten“, sagt Thorsten Zizmann. Da hat Zuverlässigkeit höchste Priorität. Genau damit konnte SAF-HOLLAND bei Zizmann punkten: „Die Garantie über eine Million Kilometer hat uns zum Investitionszeitpunkt kein anderer Hersteller gegeben“, so Helmut Gürtler. „Das haben wir

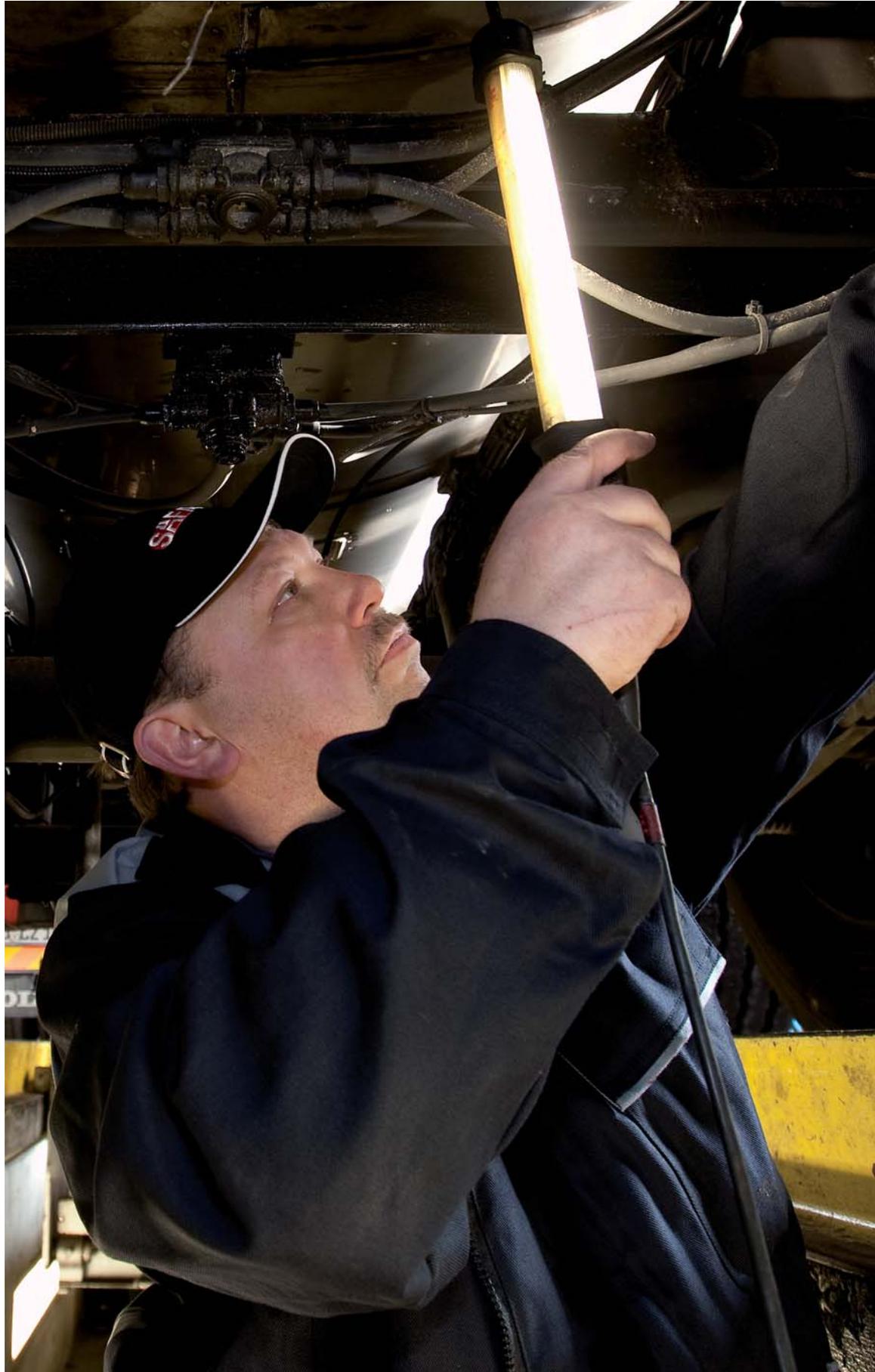
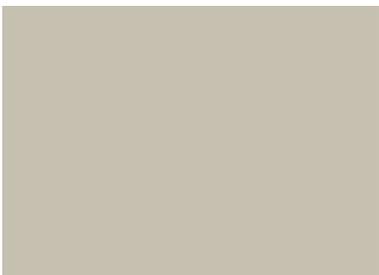
Reportage Zizmann >> 018-021



Sechs Tage in der Woche,
220.000 Kilometer im Jahr – die
Lastzüge der Spedition Zizmann
sind ständig auf Achse.



Gut, wenn der Trailer nur
selten in die Werkstatt muss.
Unten: Helmut Gürtler (links)
und Thorsten Zizmann.



zwar anfangs kaum glauben können – aber heute wissen wir, dass wir uns darauf verlassen können. Und der Service ist wirklich vorbildlich.“

Beim Transport von Gefahrgütern steht naturgemäß die Sicherheit an oberster Stelle. Die Sicherheitsphilosophie von Thorsten Zizmann ist daher ganz einfach: „Wir kaufen alles, was es in Sachen Sicherheit und Schutz auf dem Markt gibt.“ Das gilt für die elektronischen Assistenzsysteme genauso wie für die Bremsanlage.

„Wir haben uns für Achsen von SAF-HOLLAND entschieden, weil wir dort Scheibenbremsen mit 22,5 Zoll Durchmesser bekommen haben. Das war die beste Lösung, die am Markt verfügbar war“, so Zizmann. Dies ist nicht nur für Leib und Leben der Fahrer wichtig. Auch der Schutz der Umwelt spielt bei der Sicherheitsphilosophie eine Rolle – und nicht zuletzt das Image der Spedition und ihrer Kunden. „Ein Unfall mit einem Gefahrguttransporter stößt immer auf hohe öffentliche Aufmerksamkeit. Und wenn dann auch noch auf einem Unfallfoto das Logo eines großen Mineralölkonzerns zu sehen ist, dann ist der Imageschaden enorm.“ Neben dem besten Material setzt Thorsten Zizmann daher auf gut ausgebildete Fahrer, die zum Beispiel regelmäßige Sicherheitstrainings absolvieren.

Beim Streben nach Sicherheit müssen die Spediteure allerdings einen Zielkonflikt lösen. Denn größere Bremsscheiben wiegen mehr – und mehr Gewicht wollen sie eigentlich verhindern. „Deshalb sind wir Gewichtsfetischisten“, sagt Mit-Geschäftsführer Helmut Gürtler, „denn der Markt verlangt stetig steigende Nutzlasten. Da ist weniger Lkw-Gewicht mehr Kundennutzen.“ Deshalb glänzen an den meisten Tankaufliegern Aluminiumfelgen. Was der Pkw-Fahrer wegen der schicken Optik aufzieht, bringt dem Spediteur

eine deutliche Gewichtsersparnis. Und Thorsten Zizmann ergänzt: „Unsere Kunden beobachten die technische Entwicklung genau – und wenn es möglich ist, durch Gewichtseinsparung mehr Nutzlast zu befördern, dann fordern sie das von uns.“ Spediteure, die nicht auf dem aktuellen technischen Stand sind, haben es schwer, eine Ausschreibung zu gewinnen.

Höchste Zuverlässigkeit, absolute Sicherheit, niedriges Gewicht – diese Anforderungen, die sich auf den ersten Blick widersprechen, werden in Zukunft immer wichtiger. Die Antwort darauf weiß Thorsten Zizmann: „Bester Service, den besten Fuhrpark und höchste Wirtschaftlichkeit.“ Mit diesen Tugenden hat sich Zizmann seit 1945 eine gute Marktposition erarbeitet und will sie auch in Zukunft behaupten. Gut, wenn man sich dabei auf die richtigen Partner verlassen kann.

Aktie nimmt Fahrt auf

Markterholung beflügelt SAF-HOLLAND – Aktie in den SDAX aufgestiegen

Aktienkennzahlen

WKN/ISIN	A0MU70/LU0307018795
Börsenkürzel	SFQ
Anzahl Aktien	20.702.275
Designated Sponsor	Commerzbank AG, Cheuvreux
Jahreshoch/-tief	6,28 Euro/1,97 Euro
Bereinigtes Ergebnis je Aktie ¹⁾	0,14 Euro

1) Die Anzahl der durchschnittlich ausgegebenen Aktien betrug 2010 20.702.275.

Geschäftiges Treiben, gut besuchte Präsentationen, spannende Gespräche – das Deutsche Eigenkapitalforum in Frankfurt am Main im November 2010 zeigte sich erneut als zuverlässiger Indikator für die Stimmung an den Kapitalmärkten. Sie ist gut und hatte sich seit Februar 2010 sukzessive verbessert. In den ersten Monaten 2010 trugen zwar noch Diskussionen um die hohe Staatsverschuldung einiger europäischer Länder zur Verunsicherung an den Börsen bei. Dank des im Mai angekündigten Milliarden Euro schweren Rettungsschirms der EU und des IWF sowie umfassender Kreditpakete für Irland beruhigte sich die Lage aber inzwischen. Im Zuge dessen verzeichneten europäische Aktien auf Jahres-sicht ein deutliches Plus. Vor allem setzte sich die Überzeugung durch, dass die Folgen der Krise für die meisten deutschen Unternehmen

nachhaltig überwunden sind. So legte der DAX im Gesamtjahr um knapp 16% zu, nachdem er bereits im Vorjahr 23% gewonnen hatte. Noch besser entwickelten sich die Small- und Midcaps: Der MDAX kletterte um 35%, der SDAX erreichte einen Wertzuwachs von 45%.

Die SAF-HOLLAND-Aktie profitierte von diesem Rückenwind und übertraf den Zuwachs der Indizes sogar noch. Mit „Keine Staus und Behinderungen“ hatten die Analysten von Steubing Research bereits Mitte 2010 ihren Report über SAF-HOLLAND betitelt. Diese knappe Feststellung ist nicht nur für den Trucker auf der Autobahn eine gute Nachricht. Auch für die Nutzfahrzeugindustrie war zu diesem Zeitpunkt klar, dass die Signale eines Aufschwungs zuverlässig waren und mehr als einen kurzen Boom versprachen. Die Analysten

der Commerzbank bestätigten dies: Im Dezember 2010 prognostizierten sie für 2011 ein Marktwachstum von 20%, das noch nicht einmal die gesamten in der Krise aufgeschobenen Ersatzinvestitionen enthält. Folglich bescheinigt die Commerzbank der SAF-HOLLAND-Aktie weiteres Aufstiegs Potenzial.

Die positiven Meldungen aus der Nutzfahrzeugbranche verliehen der SAF-HOLLAND-Aktie

somit bei plus 139%. Der positive Trend setzte sich auch im neuen Jahr fort. Zu Beginn 2011 kletterte die Aktie bereits über die Schwelle von sieben Euro.

Im Mai 2010 verkaufte unser ehemaliger Großaktionär Pamplona Capital Partners seinen Unternehmensanteil von 34,5% an 14 institutionelle Anleger aus Deutschland, Großbritannien und den USA. Damit erhöhte sich

Wertentwicklung (in %) SAF-HOLLAND-Aktie vs. DAX und SDAX



zusätzliche Impulse. Ausgehend von einem Kursniveau von 2,57 Euro zu Beginn des Jahres 2010 gab sie zunächst bis zum 31. März des Jahres auf 1,97 Euro nach. Dann stieg der Kurs bis zum Sommer 2010 rasant auf 6,28 Euro an. Insgesamt beflügelten sowohl der gute Geschäftsverlauf des Unternehmens als auch die positiven Meldungen der Lkw-Hersteller die Kursfantasie der Anleger. Bis zum Jahresende schwankte der Aktienwert schließlich um die Marke von 6 Euro und schloss am 30. Dezember 2010 bei 6,14 Euro. Über das Gesamtjahr betrachtet lag die Performance

der Streubesitz deutlich auf derzeit 85,4%. Die übrigen Anteile werden von zwei Mitgliedern des Board of Directors gehalten. Bis zum 31. Dezember 2010 hatten insgesamt fünf Anteilseigner jeweils die meldepflichtige Fünf-Prozent-Schwelle der Stimmrechtsanteile überschritten.

Höherer Streubesitz verlangt eine stärkere Präsenz am Kapitalmarkt. So waren wir 2010 auf zahlreichen Roadshows in London, Frankfurt, Zürich und Wien unterwegs. Anfang 2011 reisten wir zu Investorengesprächen nach

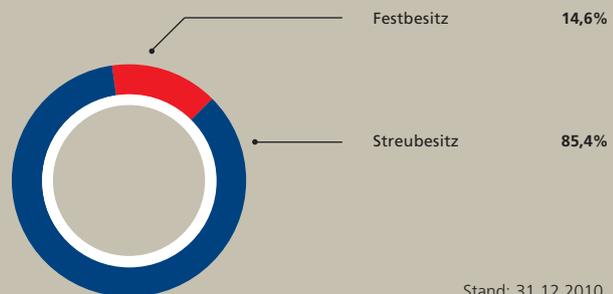
New York und Boston. Ergänzend engagierten wir uns mit Präsentationen und Gesprächen auf diversen Investorenkonferenzen – schwerpunktmäßig in Deutschland und der Schweiz. Analysten und Investoren nahmen zudem gerne die Gelegenheit wahr, unsere Produktionswerke und unseren Messestand auf der IAA Nutzfahrzeuge, der internationalen Leitmesse in Hannover, im September 2010 zu besuchen und sich auf diesem Wege mit SAF-HOLLAND vertraut zu machen.

Höherer Streubesitz und stetiger Kursanstieg trugen dazu bei, dass die SAF-HOLLAND-Aktie am 8. Dezember 2010 in den Auswahlindex SDAX der Deutschen Börse aufgenommen wurde. Dieser Qualitätsindex umfasst die 50 nach Marktkapitalisierung und Börsenumsatz größten Unternehmen der klassischen Branchen unterhalb der MDAX-Werte. Die SDAX-Qualifizierung ist für uns Auszeichnung und Ansporn zugleich.

Bis zum Jahresende 2010 haben vier Bankhäuser – Cheuvreux, Commerzbank, Steubing und Viscardi – die SAF-HOLLAND-Aktie gecovert. Zu Beginn des neuen Jahres 2011 sind WestLB und Unicredit hinzugekommen. Es ist uns wichtig, den transparenten, zeitnahen und glaubwürdigen Dialog mit unseren Anlegern auszubauen.

Zum Jahresende, am 14. Dezember 2010, hatte SAF-HOLLAND eine außerordentliche Hauptversammlung einberufen. Dort haben die Aktionäre einer Erhöhung des genehmigten Kapitals von 112.000 Euro auf 224.000 Euro zugestimmt. Das entspricht 22,4 Mio. Aktien zu einem Nennwert von 0,01 Euro. Davon wurden bereits 18.649 Euro für eine Kapitalerhöhung im Jahr 2008 verwendet. SAF-HOLLAND verfügt nunmehr über die nötige Flexibilität, um gegebenenfalls kurzfristig das Eigenkapital des Unternehmens zu stärken.

Aktionärsstruktur Angaben in %



Zu einer attraktiven Aktie gehört eine transparente Dividendenpolitik. So bleibt es unser Ziel, unsere Aktionäre am Unternehmenserfolg zu beteiligen. Dennoch wird das Management in diesem Jahr der Hauptversammlung einen Dividendenverzicht empfehlen, um den unternehmerischen Schwerpunkt in den kommenden Jahren auf die weitere finanzielle Gesundung und Stabilisierung von SAF-HOLLAND zu legen.

Aktie >> 022-025

025



SAF-HOLLAND geriet 2010 wieder zunehmend in den Blick der Investoren – Impressionen vom Deutschen Eigenkapitalforum in Frankfurt am Main.

Bericht des Board of Directors

Sehr geehrte Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

die Nutzfahrzeugbranche hat im Jahr 2010 Fahrt aufgenommen und löst sich so sukzessive aus der tiefsten Krise der Nachkriegszeit. Von diesem guten Trend profitierte SAF-HOLLAND in vollem Umfang. Das Board of Directors hat die Entwicklung des Unternehmens im Geschäftsjahr 2010 umfassend begleitet, unterstützt und die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Unsere Zusammenarbeit mit dem Management Board war durch einen intensiven und offenen Austausch gekennzeichnet. Dabei hat uns das Management Board regelmäßig in mündlicher und schriftlicher Form insbesondere über die Geschäftsentwicklung in den Business Units und die aktuelle Lage des Unternehmens, die Unternehmensplanung, die Rentabilität der Gesellschaft sowie über die Risikolage informiert.

So wie im Vorjahr der einschneidende Nachfrageeinbruch zu bewältigen war, standen nunmehr wichtige strategische Maßnahmen und Themen im Vordergrund unseres Dialogs. Intensiv erörtert haben wir die aktualisierte Unternehmensstrategie für die kommenden fünf Jahre. Gleichzeitig legten wir im Zuge der Markterholung einen Schwerpunkt auf die zügige und stabile Ergebnisverbesserung im Konzern. Die Nachhaltigkeit unserer unternehmerischen Ziele und Maßnahmen ist uns wichtig. In diesem Sinne haben wir auch die Bonusregelungen für Mitglieder des Management Board sowie für Vice Presidents in der Unternehmensgruppe um eine langfristige Komponente erweitert.

Wesentliche Beratungsthemen

Im vergangenen Jahr fanden sieben Sitzungen statt, teilweise nahmen einzelne oder alle Mitglieder des Management Board als Gast teil. Die Sitzungen hatten folgende Schwerpunkte:

Am 3. Februar 2010 beschäftigte sich das Board of Directors ausführlich mit der Mittelfristplanung 2013. Zudem wurde die Vergütung des Management Board diskutiert und ein neues Bonusprogramm sowohl für Mitglieder des Management Board als auch für alle Vice Presidents des Unternehmens verabschiedet. Gemäß den Empfehlungen des Corporate-Governance-Kodex haben wir das Bonuskonzept um langfristige Anreize, die über drei Geschäftsjahre gehen, erweitert. Zudem bereitete das Board of Directors die Hauptversammlung 2010 vor und verabschiedete die Tagesordnung.

Am 30. März 2010 haben wir den Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2009 eingehend diskutiert und abschließend genehmigt. Die Wirtschaftsprüfer stellten den Prüfbericht für den Jahresabschluss 2009 vor. Darüber hinaus berichtete CEO Rudi Ludwig über den Geschäftsverlauf im 1. Quartal 2010. Ein weiterer Tagesordnungspunkt betraf Nachfolgeplanungen im Management Board und im Board of Directors und ein Vergütungssystem für das obere Management mit dem Ziel, die



Bernhard Schneider

langfristige Verantwortung für das Unternehmen zu betonen. Zudem einigten wir uns darauf, die Unternehmensstrategie in einer eigenen Sitzung einmal pro Jahr zu diskutieren und zu beschließen.

Am 22. April 2010 beschäftigten wir uns schwerpunktmäßig mit der aktuellen Geschäftslage, die von deutlichen Anzeichen einer Markterholung geprägt war. Thema war unter anderem das Wettbewerbsumfeld. Darüber hinaus wurde der vorläufige Abschluss des 1. Quartals 2010 besprochen. Des Weiteren beschäftigten wir uns mit der Geschäftsentwicklung in Brasilien und prüften verschiedene Möglichkeiten zum weiteren Vorgehen.

Am 25. Mai 2010 stellte das Management Board ausführlich den Abschluss des 1. Quartals 2010 vor. Zudem berichtete das Management Board über den Stand von laufenden Kooperationsgesprächen. Das Board of Directors stimmte verschiedenen Personalentscheidungen im Kreis der Führungskräfte zu. Außerdem wurde die Agenda für das Strategiemeeting festgelegt.

Der Bericht zum 1. Halbjahr 2010 stand im Mittelpunkt der Sitzung des Board of Directors am 22. August 2010. Daneben erörterten wir Personalfragen und beschlossen, eine Arbeitsgruppe einzusetzen, die sich mit der Nachfolgeplanung für ausscheidende Mitglieder des Management Board beschäftigen soll.

Das jährliche Strategiemeeting fand am 23. August 2010 statt. Wesentlicher Punkt war die zukünftige Finanzierung der Gruppe – besonders die Stärkung des Eigenkapitals. Das Board of Directors diskutierte eingehend die Expansionsstrategie sowie die dafür nötigen Schritte in Bereichen wie Forschung und Entwicklung sowie Marketing. Darüber hinaus wurde eine Strategie für die Schaffung eines weltweiten Produktionsverbundes vorgestellt und eingehend erörtert. Die einzelnen Strategien für die Business Units Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket wurden ebenfalls besprochen und verabschiedet.

Am 16. November 2010 fand eine weitere ordentliche Sitzung des Board of Directors statt. In dieser Sitzung stimmten wir schließlich der neuen Unternehmensstrategie zu. Ein weiteres Thema betraf die Zustimmung zum Abschluss des 3. Quartals 2010. Gleichzeitig diskutierten wir eingehend die aktuelle Geschäftslage. Es erging ein Beschluss zur Einberufung einer außerordentlichen Hauptversammlung, die über die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals beschließen sollte. In dieser Sitzung diskutierte das Board of Directors zudem die aktuelle Risikolage der SAF-HOLLAND-Gruppe.

In unserer Sitzung am 8. Dezember 2010 beschäftigten wir uns schwerpunktmäßig mit dem Budget 2011 sowie der Mittelfristplanung der Gesellschaft.

Darüber hinaus fanden zahlreiche Telefonkonferenzen statt, um schnell und flexibel auf aktuelle Entwicklungen reagieren zu können.

Für vertiefende Diskussionen und Analysen der Unternehmenszahlen sowie für außerordentliche Themen und Aufgaben hat das Board of Directors den Prüfungsausschuss (Audit and Compliance Committee) gebildet. Im Laufe des Jahres 2010 wurde der Restrukturierungsausschuss aufgelöst, da die akute Phase der Neuaufstellung der Gesellschaft abgeschlossen war. Ebenso wurde zum 31. Dezember 2010 der Vergütungsausschuss (Remuneration Committee) aufgelöst, da laut

Corporate-Governance-Kodex Vergütungsfragen vom gesamten Aufsichtsrat behandelt werden sollen und nicht nur von einem Ausschuss. Dieser Regelung schließt sich SAF-HOLLAND mit diesem Schritt auf freiwilliger Basis an.

Das Board of Directors hat zudem die langfristige Finanzierung und das Risikomanagement der SAF-HOLLAND-Gruppe diskutiert und überwacht. Die Entwicklung des Unternehmens wurde bis auf die Ebene der Business Units Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket fortlaufend und eingehend beobachtet. Dazu gab es einen regelmäßigen Austausch von mündlichen und schriftlichen Berichten des Management Board an das Board of Directors.

Personelle Veränderungen

Im Geschäftsjahr 2010 haben wir mehrere Wechsel im Management Board angekündigt, die Anfang 2011 wirksam wurden. Sam Martin, COO der SAF-HOLLAND-Unternehmensgruppe und President der amerikanischen Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND Inc., hat zum Jahresende 2010 auf eigenen Wunsch seine operativen Tätigkeiten niedergelegt. Es ist beabsichtigt, der Jahreshauptversammlung am 28. April 2011 vorzuschlagen, ihn in das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. zu wählen. Seine Verantwortungsbereiche wurden im Management Board verteilt, gleichzeitig haben wir das Gremium verkleinert. Jack Gisinger übernahm zum 1. Januar 2011 die Nachfolge von Sam Martin als President der SAF-HOLLAND Inc. Detlef Borghardt besetzt nun die Rolle des Stellvertreters des Chief Executive Officer (CEO) der Unternehmensgruppe, Rudi Ludwig. Die Funktion des Chief Operating Officer (COO) entfällt.

Mit Sam Martin beendet eine starke Führungspersönlichkeit und ein besonders für den amerikanischen Teilkonzern prägender Kopf seine aktive Laufbahn. Wir danken Sam Martin auch im Namen seiner Kollegen und Mitarbeiter für seinen außerordentlichen Einsatz. Jack Gisinger und Detlef Borghardt sind ausgewiesene Marktexperten, die die Unternehmensstrategie weiterverfolgen werden. Wir freuen uns, dass wir sie für diese zusätzlichen Aufgaben gewinnen konnten.

Eine weitere Veränderung im Management Board von SAF-HOLLAND betrifft das Ausscheiden des Chief Restructuring Officer (CRO) Dr. Martin Kleinschmitt zum 30. November 2010. Mit Abschluss des Ende 2008 eingeleiteten Restrukturierungsprogramms hat er seine Tätigkeit planmäßig beendet. Er war zum 1. August 2009 ergänzend in das Management Board berufen worden und war maßgeblich an der Sicherstellung der Finanzierung der Gruppe Ende 2009 beteiligt. Für seinen Einsatz und seinen Beitrag zum heutigen Erfolg von SAF-HOLLAND dankt das Board of Directors Herrn Dr. Kleinschmitt ausdrücklich.

Das Board of Directors setzte sich im Kalenderjahr 2010 aus folgenden Mitgliedern zusammen: Bernhard Schneider (Vorsitzender), Ulrich Otto Sauer (stellvertretender Vorsitzender), Dr. Siegfried Goll, Rudi Ludwig, Richard Muzzy und Gerhard Rieck. Dr. Siegfried Goll ist auf eigenen Wunsch und aus persönlichen Gründen nach Ablauf seines Vertrages zum 18. Juni 2010 aus dem Gremium ausgeschieden.

Jahres- und Konzernabschluss 2010

Mit Beschluss der Hauptversammlung in 2010 wurde die Ernst & Young S.A., Luxemburg, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2010 gewählt. Das Board of Directors hat daraufhin den Prüfauftrag an die Ernst & Young S.A. erteilt.

Die Prüfer sind zu dem Ergebnis gekommen, dass der Konzernabschluss die Vermögens- und Finanzlage der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2010 sowie die Ertragslage und die Zahlungsflüsse für das Geschäftsjahr 2010 in allen wesentlichen Belangen sachgerecht darstellt und ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage sowie der Ertragslage und der Zahlungsflüsse vermittelt. Die Ergebnisse der Prüfung diskutierte das Board of Directors in seiner Sitzung am 16. März 2011. Der Abschlussprüfer stand dabei für Fragen zur Verfügung.

SAF-HOLLAND hat 2010 gezeigt, dass es als Unternehmen in der Lage ist, unter verschiedensten Bedingungen erfolgreich zu agieren. Das Board of Directors spricht den Mitgliedern des Management Board, den Führungskräften, den Arbeitnehmervertretern und allen Mitarbeitern seinen Dank für die persönlichen Leistungen und ihren erfolgreichen sowie engagierten Beitrag in einem weiterhin herausfordernden Geschäftsjahr aus.

Luxemburg, im März 2011



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors

Corporate Governance

SAF-HOLLAND legt großen Wert auf eine verantwortungsvolle und transparente Unternehmensführung (Corporate Governance). Gute Unternehmensführung ist für uns eine wichtige Basis für den Erfolg des Unternehmens – verbunden mit dem Ziel einer langfristigen Steigerung des Unternehmenswerts, von dem Unternehmen, Aktionäre, Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden gleichermaßen profitieren sollen.

Der am 26. Februar 2002 von der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ verabschiedete Deutsche Corporate Governance Kodex, zuletzt geändert am 26. Mai 2010, beinhaltet wesentliche gesetzliche Vorschriften zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften und enthält international und national anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung. Die Empfehlungen des Kodex sind zwar nicht bindend, aber das deutsche Aktiengesetz schreibt in § 161 Aktiengesetz vor, dass Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft jährlich erklären, dass den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen nicht angewendet werden. Diese sogenannte Entsprechenserklärung ist den Aktionären zugänglich zu machen.

Da es sich bei der SAF-HOLLAND S.A. um eine Gesellschaft nach luxemburgischem Recht (Société Anonyme, S.A.), handelt, die ausschließlich an einer deutschen Wertpapierbörse notiert ist, unterliegt der Konzern weder den luxemburgischen Regeln noch den deutschen Regeln für Corporate Governance. Dessen ungeachtet haben wir uns jedoch entschlossen, das deutsche Corporate-Governance-Regime freiwillig zu befolgen. Allerdings gelten einige Regeln für unser Unternehmen nur, soweit sie dem luxemburgischen Unternehmensrecht und unserer Unternehmensstruktur entsprechen. Dies gilt insbesondere für die einstufige Leitungsstruktur nach luxemburgischem Recht im Gegensatz zum dualistischen Führungssystem für deutsche Aktiengesellschaften.

Das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. erklärt, dass es seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung nach Maßgabe der vorstehenden rechtsformspezifischen Besonderheiten den vom Bundesministerium der Justiz am 5. August 2009 bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 18. Juni 2009 mit folgenden Ausnahmen entsprach:

- Klausel 3.8 des Kodex: Die Versicherungspolizen, die für das Board of Directors abgeschlossen wurden, enthalten keinen Selbstbehalt. Ein Selbstbehalt erscheint nicht erforderlich, um sicherzustellen, dass die Mitglieder des Board of Directors verantwortungsvoll und ausschließlich im Interesse der Gesellschaft handeln.
- Klauseln 3.10, 4.2.5, 5.4.6, 6.6 und 7.1.3 des Kodex: Der Geschäftsbericht der Gesellschaft enthält keinen gesonderten Corporate-Governance-Bericht (Ziffer 3.10). Entsprechend sind dort auch keine Angaben zu den Vergütungen der Mitglieder des Board of Directors (Ziffer 4.2.5 und 5.4.6) und zu Aktienoptionsprogrammen und ähnlichen wertpapierorientierten Anreizsystemen

der Gesellschaft (Ziffer 7.1.3) enthalten. Folgerichtig wird weiter der Besitz von Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente von Mitgliedern des Board of Directors nicht angegeben, wenn er direkt oder indirekt größer als 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien ist; entsprechend erfolgt auch keine nach den Mitgliedern des Board of Directors getrennte Offenlegung, wenn der Gesamtbesitz aller Mitglieder des Board of Directors 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien übersteigt (Ziffer 6.6). Der mit der Erstellung eines gesonderten Corporate-Governance-Berichts verbundene Aufwand erscheint unangemessen. Die Informationsinteressen der Aktionäre werden durch die vollumfängliche Einhaltung der gesetzlichen Offenlegungspflichten gewahrt. Aus welchen Erwägungen die Gesellschaft einzelnen Empfehlungen des Kodex nicht entspricht, folgt darüber hinaus bereits aus den Begründungen zu den einzelnen Abweichungen.

- Klausel 4.2.3 Abs. 2 und 3 sowie Klausel 5.4.6 des Kodex: Mit Ausnahme eines Mitglieds erhalten die Mitglieder des Board of Directors neben der festen keine erfolgsorientierte Vergütung. Die monetären Vergütungsbestandteile der einzelnen Mitglieder des Board of Directors umfassen abgesehen von der vorstehenden Ausnahme neben fixen mithin nicht auch variable Bestandteile (Ziffer 4.2.3 Abs. 2 und 3).
- Klausel 4.2.3 Abs. 4 des Kodex: Die Verträge für Mitglieder des Board of Directors werden auf zwei bis vier Jahre geschlossen, so dass die Zahlungen bei vorzeitiger Beendigung der Tätigkeit bei maximal vier Jahresvergütungen liegen. Sie können daher den Abfindungs-Cap von zwei Jahresvergütungen überschreiten. Ausschlaggebend ist, dass die bestehenden Verträge noch keine Begrenzungsklauseln enthalten. Die Zahlungen beziehen sich jedoch immer auf die Restlaufzeit des Anstellungsvertrages.
- Klausel 4.2.4 Abs. 5 des Kodex: Bei einer vorzeitigen Beendigung der Tätigkeit im Board of Directors infolge eines Kontrollwechsels kann die Leistungsverpflichtung der Gesellschaft 150% des Abfindungs-Caps von zwei Jahresvergütungen übersteigen. Wie in Abs. 4 liegt die Begründung in den bestehenden Verträgen, die noch keine Begrenzungsklauseln beinhalten.
- Klausel 4.2.4 Abs. 6 des Kodex: Der Vorsitzende des Board of Directors wird die Hauptversammlung nicht über die Grundzüge des Vergütungssystems und deren Veränderung informieren.
- Klausel 5.3.3 des Kodex: Der Nominierungsausschuss des Board of Directors wurde aufgelöst. Die Bildung eines Nominierungsausschusses erscheint seit der Verkleinerung des Board of Directors von acht auf fünf Mitglieder nicht mehr zweckmäßig.
- Klausel 7.1.2 des Kodex: Die Zwischenberichte unserer Gesellschaft werden bis auf Weiteres nicht innerhalb von 45 Tagen nach dem Ende des Berichtszeitraums öffentlich zugänglich gemacht. Ausreichend erscheint es, sie entsprechend den Regeln der Frankfurter Wertpapierbörse (Quartalsberichte innerhalb von zwei Monaten nach Ende des Berichtszeitraums) oder, soweit anwendbar, gemäß den Regelungen des Wertpapierhandelsgesetzes zur Verfügung zu stellen.
- Klauseln 5.1.2 und 5.4.1 des Kodex: Die Altersgrenze für Mitglieder des Board of Directors darf zum Zeitpunkt der Wahl 68 Jahre nicht überschreiten. Das Unternehmen behält sich Ausnahmen vor. Eine strikte Altersgrenze erscheint nicht sinnvoll, weil sie keinen hinreichenden Schluss auf die Kompetenz und Leistungsfähigkeit des Mitglieds zulässt.

Das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. erklärt, dass es auch in Zukunft nach Maßgabe der vorstehenden rechtsformspezifischen Besonderheiten den vom Bundesministerium der Justiz bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 26. Mai 2010 mit Ausnahme der vorstehenden und der weiteren folgenden Ausnahme entsprechen wird:

- Klausel 5.4.1: Das Board of Directors strebt mittelfristig eine angemessene Beteiligung von Frauen an, hält es jedoch im Sinne einer Ausgewogenheit der verschiedenen Auswahlkriterien nicht für sinnvoll, konkrete Ziele für seine Zusammensetzung vorzusehen.

Luxemburg, im Februar 2011



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors



Konzernlagebericht

36	I GESCHÄFTS- UND RAHMENBEDINGUNGEN
36	I.1 Organisatorische Struktur
36	I.2 Entstehung
36	I.3 Segmente
37	I.4 Leitung und Kontrolle, Vergütungsbericht
38	I.5 Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren
38	I.6 Unternehmenssteuerung
39	I.7 Angaben gem. Artikel 11 Abs. 3 des Übernahmegesetzes vom 19. Mai 2006
39	II ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF
39	II.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen
40	II.2 Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2010
42	II.3 Ergebnisentwicklung
45	II.4 Geschäftsverlauf in den Business Units
47	II.5 Finanzlage
49	II.6 Mitarbeiter
50	II.7 Forschung und Entwicklung
51	II.8 Nachhaltigkeitsbericht
51	III NACHTRAGSBERICHT
51	IV CHANCEN- UND RISIKOBERICHT
52	IV.1 Übersicht über die Risiken
55	IV.2 Chancenbericht
56	V PROGNOSEBERICHT

I GESCHÄFTS- UND RAHMENBEDINGUNGEN

I.1 Organisatorische Struktur

Der vorliegende Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochtergesellschaften, nachstehend auch als „SAF-HOLLAND“, „Konzern“, „Gruppe“, „Unternehmen“ oder „Gesellschaft“ bezeichnet, wurde nach den zum Abschlussstichtag gültigen Regeln der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS erstellt. Das Geschäftsjahr endet jeweils am 31. Dezember. Wichtige produktspezifische Begriffe sind im Technik-Glossar in diesem Geschäftsbericht erläutert.

Der Konzern ist einer der weltweit führenden Hersteller und Anbieter von hochwertigen Systemen und Bauteilen für Nutzfahrzeuge (Truck und Trailer) sowie für Busse und Wohnmobile. Die Produktpalette umfasst Achs- und Federungssysteme, Sattel- und Anhängerkupplungen, Königszapfen und Stützwinden. Zum Unternehmen mit seinen drei Business Units Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket gehören derzeit 16 Produktionsstandorte in Europa, Nordamerika, Brasilien, Australien, China und Indien. Darüber hinaus nutzt die Gesellschaft ein weltweites Servicenetz und verfügt dazu über Kooperationen mit namhaften Herstellern.

I.2 Entstehung

Die SAF-HOLLAND S.A. in ihrer heutigen Form entstand in zwei Schritten: Im März 2006 wurde die SAF-Gruppe, Bessenbach, Deutschland, ein europäischer Marktführer im Bereich der Entwicklung, der Herstellung und des Vertriebs von Achsen und Achssystemen für die Trailerindustrie, von der luxemburgischen Pamplona PE HOLDCO 3 S.A., der heutigen SAF-HOLLAND S.A., erworben. Im Dezember 2006 wurde die US-amerikanische Holland-Gruppe übernommen, ein Marktführer im Bereich Komponenten und Systeme für die Truck- und Trailerindustrie in Nordamerika. Seit dem 26. Juli 2007 sind die Aktien der SAF-HOLLAND S.A. im amtlichen Handel der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) notiert. Am 8. Dezember 2010 wurden die Aktien zudem in den Index SDAX der Deutschen Börse aufgenommen. Die Aktionärsstruktur ist im Kapitel „Aktie“ in diesem Geschäftsbericht wiedergegeben.

I.3 Segmente

Nach dem Prinzip „One face to the customer“ ist SAF-HOLLAND seit dem 1. Juli 2007 in drei Business Units organisiert:

- Trailer Systems. In dieser Business Unit produzieren wir Achssysteme, Federungssysteme, Stützwinden und Königszapfen für die Trailerindustrie.
- Powered Vehicle Systems. Diese Sparte generiert ihren Umsatz im Wesentlichen mit Sattelkupplungen und Luftfederungen für Hersteller aus der Lkw-Industrie.
- Aftermarket. In unserer dritten Business Unit decken wir das Ersatzteilgeschäft ab und stützen uns dabei auf ein weltweites Servicenetzwerk, teilweise in Kooperation mit Truckherstellern.

Alle drei Geschäftseinheiten sind für das operative Geschäft und ihr jeweiliges Ergebnis verantwortlich. Sie sind dafür mit allen nötigen Ressourcen ausgestattet. Wesentliche Servicebereiche sind zentral organisiert.

I.4 Leitung und Kontrolle, Vergütungsbericht

Die Leitung der SAF-HOLLAND S.A. orientiert sich am angloamerikanischen Boardsystem. Neben dem Management Board, das die operative Tätigkeit steuert, besteht das Board of Directors.

Im Geschäftsjahr 2010 war mit Ausnahme von Rudi Ludwig als CEO kein Mitglied des Board of Directors gleichzeitig in operativen Funktionen der SAF-HOLLAND-Gruppe tätig. Vorsitzender des Board of Directors ist seit 27. März 2009 Bernhard Schneider (bereits zuvor Mitglied des Board of Directors). Stellvertretender Vorsitzender ist Ulrich Otto Sauer. Mitglieder des Board of Directors erhalten für ihre Tätigkeit eine Vergütung und Zuschläge für Sonderfunktionen wie für den Vorsitz des Audit Committee und den Vorsitz des Remuneration Committee. Der CEO erhält für seine Tätigkeit im Board of Directors keine Vergütung. Dr. Siegfried Goll schied zum 18. Juni 2010 auf eigenen Wunsch aus dem Board of Directors aus. Weitere Angaben zum Board of Directors finden sich im Kapitel „Mandate des Board of Directors/Management Board“ in diesem Geschäftsbericht.

Neben dem Board of Directors wurde mit der neuen Organisationsstruktur ab dem 1. Juli 2007 ein Management Board ernannt. Als CEO war im Berichtsjahr Rudi Ludwig verantwortlich. Dem Management Board gehörten außerdem CFO Wilfried Trepels, COO Sam Martin, CRO Dr. Martin Kleinschmitt (bis 30. November 2010) und Steffen Schewerda als Leiter Group Operations sowie die Leiter der Business Units Detlef Borghardt (Trailer Systems) und Jack Gisinger (Powered Vehicle Systems) an. Alexander Geis, President der Business Unit Aftermarket, gehörte dem Management Board als stellvertretendes Mitglied an. Zum Jahreswechsel 2010/2011 wurden folgende Änderungen vollzogen: COO Sam Martin ist zum 31. Dezember aus dem Management Board ausgeschieden, die Funktion wurde nicht wieder besetzt. Es ist beabsichtigt, der Hauptversammlung vorzuschlagen, ihn in das Board of Directors zu wählen. Seine Funktion als President der amerikanischen Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND Inc. übernimmt Jack Gisinger. Detlef Borghardt wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2011 zusätzlich zu seiner bisherigen Tätigkeit zum stellvertretenden CEO berufen. Diese Funktion hatte zuvor Sam Martin inne. Dr. Martin Kleinschmitt schied aus dem Management Board aus, da der Restrukturierungsprozess im Wesentlichen abgeschlossen ist. Er wird dem Unternehmen zukünftig beratend zur Verfügung stehen.

Für die Führungskräfte der vier oberen Managementebenen (inklusive Management Board) wurde ein erfolgsabhängiges Vergütungssystem eingeführt, das durch Zielvereinbarungen unterlegt ist. Es werden bis zu fünf persönliche Ziele und bis zu drei Unternehmensziele definiert. Je höher der jeweilige Mitarbeiter in der Hierarchie steht, umso stärker wird der Gesamtunternehmenserfolg gewichtet.

Am 3. Februar 2010 hat das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. beschlossen, die variable Vergütungsstruktur für die ersten zwei Managementebenen auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten. Somit greift das Unternehmen die Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex auf, Teile der variablen Vergütung auf eine mehrjährige Bemessungsgrundlage zu stellen.

SAF-HOLLAND hat dazu eine 70:30-Regelung festgelegt, die ab dem Geschäftsjahr 2010 gilt. Demnach sind 30% der variablen Vergütung an mittelfristige Ziele mit einer Reichweite von maximal drei Jahren gebunden. Die Vergütung erfolgt erst im Anschluss an diesen Zeitraum in Übereinstimmung mit der Erfüllung und nach Bestätigung durch die jährliche Hauptversammlung. Die weiteren 70% der variablen Vergütung beziehen sich unverändert auf Ziele des laufenden Geschäftsjahres. Ihre Vergütung erfolgt in Übereinstimmung mit dem Grad der Zielerreichung im Folgejahr.

Im Geschäftsjahr 2010 hat das Board of Directors einem zusätzlichen, anteilsbasierten Vergütungssystem für das obere Management zugestimmt. Es betont die Verantwortung der Unternehmensführung für den mittel- und langfristigen Erfolg der Gesellschaft.

I.5 Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

Drei wesentliche Rahmenfaktoren prägen den Geschäftsverlauf von SAF-HOLLAND:

1. Konjunktur: Grundsätzlich ist die weltweite Konjunktorentwicklung ein wichtiger Indikator für das Transportvolumen. Kostenüberlegungen der Unternehmen können darüber hinaus zu einer Verlagerung von Produktionseinheiten in ausländische Regionen führen und damit die Nachfrage nach Transportkapazität steigern.
2. Infrastruktur: Die wachsende Globalisierung zieht Investitionen in die Infrastruktur nach sich, beispielsweise in das Straßennetz. Umgekehrt beeinträchtigt eine nicht ausreichende Infrastruktur den Logistiksektor.
3. Regulierung: Rechtliche Rahmenbedingungen in den Zielmärkten beeinflussen die Kaufentscheidungen der Kunden und können als Wachstumstreiber für den Absatz der Gesellschaft fungieren. So steht weltweit der Trend zur Reduzierung der Emissionen bei schweren Lkw im Fokus der Gesetzgeber, die zu einer stärkeren Nachfrage nach energieeffizienteren und schadstoffarmen Trucks führen kann. So gelten in der Europäischen Union seit 2009 mit der sogenannten Euro-5-Norm bzw. ab 2014 mit der Euro-6-Norm schärfere Emissionsgrenzen für Lkw. Überdies ist dabei die Entwicklung der Sicherheitsstandards wie etwa die Verkürzung von Bremswegen oder die Sicherung der Ladung zu nennen, die die Nachfrage nach neuen Technologien und Einsatzmöglichkeiten für Trucks und Trailer positiv beeinflussen kann.

I.6 Unternehmenssteuerung

Das unternehmensinterne Steuerungssystem orientiert sich am Geschäftsverlauf der jeweiligen Business Units. Primär stehen Kundenstruktur und -zufriedenheit sowie Marktanteilsentwicklung, Umsatz und Ergebnis der Business Units im Fokus. Wesentliche Zielgröße ist die Bruttomarge, die bestimmt ist durch Preise, Mengen, Kosten und den Mix der abgesetzten Produkte.

Zentrale Steuerungsgröße für den Konzern ist das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) bzw. das bereinigte EBIT. Grund für die Bereinigung ist, dass im Zuge des Zusammenschlusses der ehemaligen Unternehmen SAF und Holland, der Refinanzierungsverhandlungen und der Restrukturierung zahlreiche Kosten angefallen sind, die nicht originär dem operativen Geschäft zuzurechnen sind und daher zu einem verzerrten Bild der tatsächlichen Ertragslage führen würden. Das EBIT wird um folgende Effekte bereinigt: Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation (Purchase Price Allocation, PPA), Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten, Wertminderungen von Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten.

Ein besonderes Augenmerk gilt der Steuerung des Cashflows, um über die Selbstfinanzierung hinaus Mittel zur Schuldentilgung zu erwirtschaften.

Die zweite wichtige Steuerungsgröße ist das Net Working Capital. Grundsätzlich strebt SAF-HOLLAND eine nachfrageorientierte Produktion an, verbunden mit einem straffen Forderungs- und Lieferantenmanagement, einer Reduzierung der Vorratsreichweite und Durchlaufzeiten sowie einer effizienten Herstellung.

Zu den zentralen Steuerungsgrößen zählen bei SAF-HOLLAND die Liefertreue und die Qualität unserer Produkte und damit die Kundenbindung und -zufriedenheit.

I.7 Angaben gem. Artikel 11 Abs. 3 des Übernahmegesetzes vom 19. Mai 2006

- a) Angaben entsprechend Absatz a des Gesetzes (Struktur des Kapitals) sind auf Seite 24 dieses Geschäftsberichts enthalten.
- b) Es bestehen keine Beschränkungen hinsichtlich der Übertragung von Aktien.
- c) Entsprechend den Anforderungen des Artikels 11 (1) c des luxemburgischen Gesetzes vom 19. Mai 2006 stellen sich die wesentlichen Anteilseigner der SAF-HOLLAND S.A. wie folgt dar:

Name des Anteilseigners	Anteile	%-Anteil der Stimmrechte
ASAF Verwaltungs GmbH ¹⁾	1.884.775	9,10 %
Luruna GmbH ²⁾	1.131.141	5,46 %

1) ASAF Verwaltungs GmbH ist eine von Herrn Ulrich Otto Sauer kontrollierte Gesellschaft.

2) Luruna GmbH ist eine von Herrn Rudi Ludwig kontrollierte Gesellschaft.

- d) Es existieren keine Aktien, welche besondere Kontrollbefugnisse beinhalten.
- e) Die mit der Ausgabe von Aktien an die Mitarbeiter zusammenhängenden Kontrollrechte werden direkt durch die betreffenden Mitarbeiter ausgeübt.
- f) Es existieren keine Stimmrechtsbeschränkungen.
- g) Der Gesellschaft sind zum 31. Dezember 2010 keine Vereinbarungen mit den Gesellschaftern bekannt, die zu einer Beschränkung der Übertragung von Aktien bzw. Stimmrechten im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG (Transparenzrichtlinie) führen.
- h) Die Mitglieder des Board of Directors können gemäß Artikel 18.12 der Satzung sowie Artikel 67 (2) des luxemburgischen Gesetzes vom 10. August 1915 über Handelsgesellschaft, wie abgeändert, im Zusammenhang mit der erforderlichen Mehrheit durch eine einfache Mehrheit (d.h. 50% plus einer Stimme) bei einer Gesellschafterversammlung gewählt und abgewählt werden. Es bestehen keine Erfordernisse an ein beschlussfähiges Anwesenheitsquorum. Jede Änderung der Satzung der Gesellschaft durch die Gesellschafterversammlung bedarf einer Mehrheit von 66,67% des auf der Gesellschafterversammlung vertretenen stimmberechtigten Kapitals unter der Voraussetzung, dass 50% des stimmberechtigten Kapitals an der Gesellschafterversammlung teilnehmen.
- i) Das Board of Directors ist mit weitreichenden Befugnissen zur Ausübung aller administrativen Aufgaben im Interesse der Gesellschaft ausgestattet. Angaben bzgl. der Befugnisse des Board of Directors zur Ausgabe und Einziehung von Aktien sind auf Seite 49 und Seite 101 dieses Geschäftsberichts enthalten.
- j) Es bestehen keine Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und den Mitgliedern des Board of Directors, die für den Fall eines Übernahmeangebots Entschädigungsvereinbarungen für die Mitarbeiter vorsehen, wenn das Beschäftigungsverhältnis ohne wichtigen Grund beendet wird.

II ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

II.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weltwirtschaft wächst wieder

Weltweit hat sich die konjunkturelle Lage im Jahr 2010 deutlich verbessert. In führenden Wirtschaftsnationen wie etwa in Deutschland haben die Unternehmen die Trendwende geschafft und profitieren von einer steigenden Nachfrage.

Die Weltwirtschaft hat im Gesamtjahr 2010 um 5,0% zugelegt, so die Analyse des Internationalen Währungsfonds (IWF) vom Januar 2011. Ein Jahr zuvor war das weltweite Bruttosozialprodukt noch um 0,6% gesunken. Besonders Deutschland hat vom weltweiten Aufschwung profitiert. Hier legte die Wirtschaftsleistung laut IWF um 3,6% zu. Die Eurozone kam auf ein Plus von 1,8%. Die USA als stärkste Wirtschaftsnation schaffte mit einem Anstieg von 2,8% die Trendwende. Wachstumsmotoren für die Weltkonjunktur waren laut IWF einmal mehr die Schwellenländer: Chinas Wirtschaft legte um 10,3% zu, Indien um 9,7%. Brasilien (plus 7,5%) und Russland (plus 3,7%) kehrten nach dem Rückgang 2009 auf den Wachstumskurs zurück. Auch nach Angaben des Verbandes der Automobilindustrie (VDA) spielen die Nutzfahrzeugmärkte in den vier BRIC-Staaten weiterhin eine entscheidende Rolle, allen voran China. Der Welthandel wuchs im abgelaufenen Jahr um 12%.

Von der weltweiten Konjunkturerholung profitierte die Nutzfahrzeugbranche in erheblichem Maße. In Deutschland wurden im Gesamtjahr 2010 rund 21,4% mehr schwere Lkw (über 16 Tonnen) neu zugelassen als im Vergleichszeitraum 2009, so der europäische Branchenverband ACEA im Januar. In der Europäischen Union (EU 27) erholte sich die Nachfrage leicht mit einem Plus von 8,4%, wobei die Entwicklung in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich verlief. 2009 hatte sich die Nachfrage nahezu halbiert. Das Segment der Fahrzeuge über 3,5 Tonnen legte EU-weit um 6,4% zu. Ähnlich wie im Trucksegment verlief die Nachfrage nach Trailern: Nach einem dramatischen Einbruch im Jahr 2009 legte der Trailermarkt in Westeuropa 2010 um etwa 11% zu, so eine Analyse des Marktbeobachters Clear.

Im Zuge der wirtschaftlichen Erholung wurden auch in Nordamerika wieder mehr Trucks und Trailer verkauft. Im Gesamtjahr 2010 legte die Lkw-Produktion (Class 8) nach ersten Schätzungen des Marktforschungsinstituts ACT vom Februar 2011 um 30,3% zu, nach einem Rückgang von 42,4% im Vorjahr. Im Trailerbereich stiegen die Auslieferungen (nur USA) um 52,5% nach einem Einbruch von 44,8% im Vorjahr.

II.2 Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2010

SAF-HOLLAND schafft Trendwende

SAF-HOLLAND profitierte im Geschäftsjahr 2010 von der weltweit anziehenden Nachfrage für Nutzfahrzeuge und ist auf den Wachstumskurs zurückgekehrt. Dazu trugen einerseits das umfassende Produktsortiment und die weltweite Präsenz bei. Andererseits sind wir dank der Restrukturierungsmaßnahmen so flexibel und schlagkräftig aufgestellt, dass wir an der positiven Marktentwicklung umfassend partizipieren und unsere Kapazitäten schnell anpassen können.

Im Geschäftsjahr 2010 lag der Fokus unserer Aktivitäten auf der Umsetzung unserer Wachstumsstrategie weltweit, vor allem zur Erreichung einer stärkeren Präsenz in den dynamischen BRIC-Staaten, und dem Ausbau unserer Kompetenz als Technologieführer. Wichtig ist uns gleichzeitig die Nähe zum Kunden, sowohl zum Erstausrüster als auch zum Endkunden. Unsere Vertriebsstrukturen sind dementsprechend an den verschiedenen Zielgruppen ausgerichtet, wir nehmen regelmäßig an den weltweiten Fachmessen teil und verfügen über ein weltweit engmaschiges Service-Netz. Die hohe Bekanntheit unserer Marken, basierend auf innovativen Qualitätsprodukten, trägt zu einer starken Positionierung in den strategisch wichtigen Märkten bei. Dank dieser Stärken konnten wir überdurchschnittlich von der steigenden Nachfrage profitieren.

Der Konzernumsatz stieg im Gesamtjahr 2010 gegenüber dem Vorjahr um 50,4% auf 631,0 Mio. Euro (Vj. 419,6). Wachstumsbeiträge kamen aus allen Regionen, in denen SAF-HOLLAND präsent ist: Europa und Nordamerika sowie verstärkt aus Südamerika und Asien. Alle drei Business Units

steigerten Umsatz und Ergebnis im Verlauf des Berichtszeitraums deutlich. Ein erfreulicher Anstieg der Auftragseingänge in den letzten Wochen des Jahres 2010 deutet zudem auf eine Fortsetzung des Trends für 2011 hin. Vor diesem Hintergrund haben wir bereits erste Gespräche mit unseren Lieferanten aufgenommen, um die Kontingente von Zuliefermaterialien auch in den kommenden Monaten sicherzustellen.

Das bereinigte operative Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) verbesserte sich weiter und legte auf 37,1 Mio. Euro (Vj. 1,5) zu. Unsere Kapazitätsauslastung der Produktionsstandorte in Europa und Nordamerika lag zum Ende des Jahres bei durchschnittlich 60%, was ausreichend Potenzial für einen weiteren Anstieg der Produktionsvolumina gibt. Zugleich kommen unsere Maßnahmen der Restrukturierung bereits jetzt voll zum Tragen. Seit Ende 2008 hat SAF-HOLLAND ein Sparpaket von rund 75 Mio. Euro realisiert, davon rund 10 Mio. Euro im Jahr 2010. Eingeschlossen sind nachhaltige Prozessverbesserungen und Produktivitätssteigerungen. Große Fortschritte machen wir in der Lagerhaltung: Unser Ziel einer Lagerreichweite von 45 Tagen, konsolidiert auf Konzernebene, haben wir bereits mit 43 Tagen unterschritten. Das entspricht einer Verkürzung der Reichweite um 25% im Vergleich zum Vorjahr.

Die weltweite Konjunkturbelebung wird erheblich von den aufstrebenden Wirtschaftsregionen China, Brasilien und Indien getragen. SAF-HOLLAND ist hier mit Produktionsstandorten vertreten und hat 2010 vor allem in den Kapazitätsausbau vor Ort investiert.

An unserem chinesischen Standort Xiamen haben wir mit der Produktion von Achssystemen begonnen und werden das Geschäft zügig ausbauen. Der Standort wird ein zentraler Ausgangspunkt für unsere asiatischen Aktivitäten, die derzeit neben den Achssystemen die Herstellung und den Vertrieb von Stützwinden für Trailer betreffen. Ausgehend von einem noch kleinen Umsatzanteil, gemessen am Gesamtumsatz der Gruppe, erwarten wir in der Region in den kommenden vier Jahren deutliche Wachstumsraten. Dazu tragen unter anderem auch Produktentwicklungen bei, die sich am Preis- und Qualitätsgefüge des asiatischen Marktes orientieren und sich gleichzeitig an unseren Anforderungen an Qualität messen können.

Brasilien verfügt über hohe Zuwachsraten in der Nutzfahrzeugindustrie. Das passt zum stetigen Ausbau der Infrastruktur des Landes und dem zunehmenden Transport- und Frachtaufkommen. SAF-HOLLAND produziert derzeit Achssysteme und Sattelkupplungen für die brasilianische Trailerindustrie. Wir haben 2010 die Fertigungsprozesse optimiert.

Infolge der positiven Umsatzentwicklung und des aufsteigenden Nachfragetrends hat SAF-HOLLAND die Anzahl seiner Mitarbeiter erhöht. Allein in Nordamerika sind im Jahresverlauf rund 300 Mitarbeiter hinzugekommen. In Deutschland haben wir die Arbeitsschichten in der Produktion ausgeweitet und im Zuge dessen 86 Mitarbeiter eingestellt. In China ist die Belegschaft um 38 Personen angestiegen. Wir bereiten uns seit Beginn des neuen Jahres erneut auf eine Erhöhung der Arbeitsschichten in der Produktion vor und werden dafür weitere Mitarbeiter einstellen.

SAF-HOLLAND wird in seinen Märkten als innovativer Qualitätsanbieter wahrgenommen. Dabei ist es uns wichtig, unseren Kunden Produktlösungen anzubieten, die ihre „total cost of ownership“ – also Anschaffungs- und Betriebskosten über die gesamte Nutzungsdauer – reduzieren und somit die Effizienz für den Endkunden erhöhen. Dabei spielen Qualität und Zuverlässigkeit genauso eine Rolle wie die zügige Bereitstellung von Serviceleistungen. Vor allem hat sich SAF-HOLLAND als ein führender Anbieter gewichtsreduzierter Komponenten für die Truck- und Trailerindustrie etabliert. Das Achssystem INTRADISC plus sowie die Aluminium-Sattelkupplung sind nur zwei Beispiele.

Auf der internationalen Messe für Nutzfahrzeuge, der IAA in Hannover, hat SAF-HOLLAND erneut eine Reihe von Produktneuheiten vorgestellt. Dazu gehörten unter anderem ein gewichtsreduzierter Radkopf sowie ein neuer SAF-HOLLAND-Bremssattel, der in Zusammenarbeit mit unserem Zulieferer Haldex entstanden ist. Der Einsatz beider Produkte als Bestandteil des SAF-HOLLAND-Achssystems reduziert das Gewicht eines Trailers, wie er in Europa üblich ist, um bis zu 96 kg. In Kombination mit Aluminiumfelgen kann der Trailer sogar rund 200 kg an Gewicht verlieren. Die neuen Produkte kommen im Lauf des Jahres 2011 auf den Markt.

Gute Fortschritte erzielte der Konzern mit dem Geschäft für Achs- und Federungssysteme in Nordamerika. Nachdem wir im Februar 2009 mit der Produktion eigener Achssysteme begonnen hatten, haben sich die Stückzahlen 2010 gegenüber dem Vorjahr mehr als verdreifacht. Ziel ist es, unseren Marktanteil der Business Unit Trailer Systems in Nordamerika mittelfristig zu verdoppeln.

Parallel erweitern wir kontinuierlich unser Aftermarket-Servicenet. In Russland haben wir bereits Distributionslager eröffnet, weitere sollen in anderen Regionen etabliert werden. Das Ersatzteilgeschäft hat für uns eine hohe strategische Bedeutung.

II.3 Ergebnisentwicklung

Gewinn- und Verlustrechnung

Mio. Euro	2010		2009	
Umsatzerlöse	631,0	100,0%	419,6	100,0%
Umsatzkosten	-514,0	-81,5%	-351,4	-83,7%
Bruttoergebnis	117,0	18,5%	68,2	16,3%
Sonstige betriebliche Erträge	1,3	0,2%	1,3	0,3%
Vertriebskosten	-42,2	-6,7%	-36,3	-8,7%
Allgemeine Verwaltungskosten	-36,7	-5,8%	-35,0	-8,3%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-13,7	-2,2%	-11,0	-2,6%
Wertminderungen von Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten	-	-	-16,9	-4,0%
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	5,2	0,8%	-	-
Betriebliches Ergebnis	30,9	4,9%	-29,7	-7,1%
Finanzergebnis	-35,4	-5,6%	-26,1	-6,2%
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	0,4	0,1%	-0,1	0,0%
Ergebnis vor Steuern	-4,1	-0,6%	-55,9	-13,3%
Ertragsteuern	-4,2	-0,7%	7,0	1,7%
Periodenergebnis	-8,3	-1,3%	-48,9	-11,7%
Anzahl der Aktien ¹⁾	20.702.275		20.702.275	
Ergebnis je Aktie in Euro¹⁾	-0,40		-2,36	

1) Gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien (vergleiche Anhangs-angabe 25).

Steigende Nachfrage ermöglicht Umsatzanstieg um 50,4 Prozent

SAF-HOLLAND erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2010 einen Konzernumsatz von 631,0 Mio. Euro (Vj. 419,6). Davon entfielen auf Europa 311,3 Mio. Euro (Vj. 196,7), auf Nordamerika 279,2 Mio. Euro (Vj. 198,9) und auf die sonstigen Regionen 40,5 Mio. Euro (Vj. 24,0). Bereinigt um Wechselkurseffekte betrug der Konzernumsatz im Berichtszeitraum 616,7 Mio. Euro. Der durchschnittliche Umrechnungskurs von US-Dollar zu Euro lag im Geschäftsjahr bei 1,32471 (Vj. 1,39051).

Der Umsatzanstieg in Höhe von 50,4% resultiert aus der weltweiten Erholung der Transport- und Logistikbranche und damit einhergehend der Nutzfahrzeugindustrie. Unsere Entwicklung reflektiert dabei die kontinuierlich steigende Nachfrage im Verlauf des Gesamtjahres. Trotz saisonaler Schwankungen, bedingt durch Werkschließungen im Sommer und im November/Dezember, partizipierten alle drei Business Units an den wachsenden Volumina.

Umsatzentwicklung nach Regionen

Mio. Euro	2010		2010 (wechselkursbereinigt)		2009	
Europa	311,3	49,4%	311,3	50,5%	196,7	46,9%
Nordamerika	279,2	44,2%	266,1	43,1%	198,9	47,4%
Sonstige	40,5	6,4%	39,3	6,4%	24,0	5,7%
Gesamt	631,0	100,0%	616,7	100,0%	419,6	100,0%

Profitabilität deutlich verbessert

SAF-HOLLAND verzeichnete eine positive Ergebnisentwicklung. Unsere Bruttomarge erhöhte sich auf 18,5% gegenüber 16,3% im Vorjahr. Das Bruttoergebnis erhöhte sich, ausgehend von einem höheren Geschäftsvolumen, auf 117,0 Mio. Euro (Vj. 68,2).

Als Folge des höheren Umsatzes stiegen die Vertriebskosten um 16,3% auf 42,2 Mio. Euro (Vj. 36,3). Die Verwaltungskosten erhöhten sich um 4,9% auf 36,7 Mio. Euro (Vj. 35,0). Der Aufwand für Forschung und Entwicklung betrug 13,7 Mio. Euro nach 11,0 Mio. Euro im Vorjahr. Die sonstigen betrieblichen Erträge blieben unverändert bei 1,3 Mio. Euro (Vj. 1,3).

Das Beteiligungsergebnis verbesserte sich auf 0,4 Mio. Euro (Vj. -0,1) und spiegelt somit ebenfalls den Erholungstrend wider. Das Finanzergebnis in Höhe von -35,4 Mio. Euro (Vj. -26,1) verdeutlicht im Wesentlichen die Erhöhung der Zinsaufwendungen infolge der Refinanzierungsvereinbarung aus 2009.

Im aktuellen Geschäftsjahr wurden Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 5,2 Mio. Euro vorgenommen, nachdem im Vorjahr Wertminderungen auf Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 16,9 Mio. Euro erfasst wurden. Grund dafür waren verbesserte Umsatz- und Ergebnisprognosen für den Konzern, die aus der Erholung der Truck- und TrILERMÄRKTE im Jahr 2010 und den damit verbesserten Aussichten in Bezug auf die Weiterentwicklung der Märkte resultierten.

Wechselkurseffekte spielen im operativen Geschäft bei SAF-HOLLAND nur eine untergeordnete Rolle. Ausschlaggebend dafür ist, dass wir im Wesentlichen in unseren regionalen Märkten produzieren und verkaufen. Daraus ergibt sich der Vorteil eines natürlichen Hedgings gepaart mit der Verringerung des Logistikaufwands. Währungseffekte ergeben sich lediglich im Rahmen der Konsolidierung durch die Umrechnung der Jahresabschlüsse der Gesellschaften außerhalb des Euro-Währungsraums. Ein weiterer Effekt resultiert aus der Umrechnung konzerninterner Fremdwährungsdarlehen, die als Teil der Nettoinvestitionen behandelt wurden.

Die Ertragsteuern beliefen sich im abgelaufenen Jahr auf -4,2 Mio. Euro (Vj. 7,0). Die Steuerquote lag bei -100,63% (Vj. 12,57%). Die vom Konzernsteuersatz in Höhe von 30,8% abweichende Steuerquote im Jahr 2010 ist im Wesentlichen auf nicht angesetzte Verlust- und Zinsvorträge sowie periodenfremde Ertragsteuern zurückzuführen.

Überleitung für bereinigte Ergebnisgrößen

Mio. Euro	2010	2009	
Periodenergebnis	-8,3	-48,9	
Ertragsteuern	4,2	-7,0	
Finanzergebnis	35,4	26,1	
Abschreibungen aus PPA ¹⁾	6,7	7,5	1) Kaufpreisallokation (PPA) aus dem Erwerb der SAF-Gruppe und der Holland-Gruppe in 2006 sowie der Austin-Westran Machinery Co., Ltd. und der jetzigen SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH in 2008.
Wertminderungen von Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten	-	16,9	
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	-5,2	-	
Restrukturierungs- und Integrationskosten	4,3 ²⁾	6,9	2) Davon Abschreibungen 0,5 Mio. Euro.
Bereinigtes EBIT	37,1	1,5	
in % vom Umsatz	5,9	0,4	
Abschreibungen	15,6	15,2	
Bereinigtes EBITDA	52,7	16,7	
in % vom Umsatz	8,4	4,0	
Abschreibungen	-15,6	-15,2	
Finanzergebnis	-35,4	-26,1	
Restrukturierungs- und Integrationskosten	2,4	2,8	
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	4,1	-21,8	
Ertragsteuern ³⁾	-1,2	6,2	3) Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,80% (Vj. 28,59%) unterstellt.
Bereinigtes Periodenergebnis	2,9	-15,6	
in % vom Umsatz	0,5	-3,7	
Anzahl der Aktien ⁴⁾	20.702.275	20.702.275	4) Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien am Stichtag.
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro	0,14	-0,75	

Mit 37,1 Mio. Euro (Vj. 1,5) hat das bereinigte EBIT wieder deutlich aufgeholt. Erwartungsgemäß trugen die Restrukturierungsmaßnahmen in Verbindung mit den steigenden Geschäftsvolumina umgehend zu einer verbesserten Profitabilität bei.

2010 weist SAF-HOLLAND ein Periodenergebnis von -8,3 Mio. Euro (Vj. -48,9) aus – das bereinigte Periodenergebnis liegt bei 2,9 Mio. Euro gegenüber -15,6 Mio. Euro 2009.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie betrug 0,14 Euro (Vj. -0,75), basierend auf dem unveränderten gewichteten Jahresdurchschnitt von 20.702.275 Aktien für das Gesamtjahr 2010.

Angesichts der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die trotz des Aufschwungs von Vorsicht hinsichtlich der weiteren konjunkturellen Entwicklung geprägt sind, schlägt das Board of Directors der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2010 keine Dividende zu zahlen. Im Fokus stehen weiterhin die Erhöhung der Wirtschaftlichkeit des Unternehmens und die Reduzierung der Finanzschulden. Es sollen zunächst alle Voraussetzungen geschaffen werden, um das Unternehmen auf eine solide und zukunftsfähige Grundlage zu stellen.

II.4 Geschäftsverlauf in den Business Units

Erhebliches Wachstum in allen drei Geschäftssegmenten

Übersicht über die Business Units

Mio. Euro	Business Unit Trailer Systems		Business Unit Powered Vehicle Systems		Business Unit Aftermarket		Anpassungen/ Eliminierungen		Gesamt	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Umsatzerlöse	322,8	175,1	127,5	98,3	180,7	146,2	-	-	631,0	419,6
Umsatzkosten	-301,7	-178,2	-97,4	-77,4	-112,2	-92,9	-2,7	-2,9	-514,0	-351,4
Bruttoergebnis	21,1	-3,1	30,1	20,9	68,5	53,3	-2,7	-2,9	117,0	68,2
in % vom Umsatz	6,5	-1,7	23,6	21,2	37,9	36,4	-	-	18,5	16,3
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	-30,1	-23,9	-7,7	-6,2	-42,6	-35,6	0,5	-1,0	-79,9	-66,7
Bereinigtes EBIT	-9,0	-27,0	22,4	14,7	25,9	17,7	-2,2	-3,9	37,1	1,5
in % vom Umsatz	-2,8	-15,4	17,6	14,9	14,3	12,1	-	-	5,9	0,4

II.4.1 Trailer Systems

In der Business Unit Trailer Systems produzieren wir Achssysteme, Königszapfen und Stützwinden für die Trailerindustrie. SAF-HOLLAND zeichnet sich in der Branche durch ein breites Produktspektrum und seine internationale Positionierung aus. Die Trailerindustrie ist im Gegensatz zu anderen Zulieferbranchen durch eine Struktur gekennzeichnet, bei der eine vergleichsweise kleine Zahl an Zulieferunternehmen einem breit fragmentierten Kundenspektrum gegenübersteht. Verglichen mit der Truckbranche ist der Trailermarkt auf der Abnehmerseite mehr von mittelständischen, regional ausgerichteten Herstellern geprägt.

Die Business Unit Trailer Systems erwirtschaftete 2010 einen Umsatz von 322,8 Mio. Euro (Vj. 175,1), was einem Anteil von 51,2% am Gesamtumsatz entspricht. Bereinigt um Wechselkurseffekte betrug der Segmentumsatz 318,2 Mio. Euro. Nachdem das Segment im Krisenjahr 2009 die stärksten Umsatzeinbrüche verzeichnete, legte es im Berichtsjahr deutlicher zu als die anderen beiden Segmente. Im Verlauf des Jahres verzeichnete der Umsatz einen kontinuierlichen und ungebremsten Anstieg. Gute Auftragseingänge in den letzten Wochen 2010 lassen vermuten, dass sich dieser Trend auch im neuen Jahr fortsetzen wird. Das betrifft sowohl Europa als auch Nordamerika. Nichtsdestotrotz wurde die Ergebnisentwicklung im Segment bis zum Ende des Jahres von Unter-

auslastungskosten beeinflusst. Mit einem weiteren Anstieg der Produktionsvolumina und begleitenden Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität erwarten wir eine stete Verbesserung der Bruttomarge. Die Bruttomarge erhöhte sich von -1,7% auf 6,5%. Somit erreichte die Business Unit Trailer Systems ein bereinigtes EBIT von -9,0 Mio. Euro (Vj. -27,0). Die bereinigte EBIT-Marge für das Segment betrug -2,8% (Vj. -15,4%).

Die im Februar 2009 angelaufene eigene Achsenproduktion in den USA macht gute Fortschritte. Wir ersetzen im ersten Schritt die bisher in den USA von einem Wettbewerber zugekauften Achsen. Im Vergleich zum Vorjahr haben wir unsere Achsenproduktion im Jahr 2010 mehr als verdreifacht und bauen so unseren Marktanteil kontinuierlich aus. Zudem gehen wir davon aus, dass wir in Nordamerika von unserer Erfahrung als Marktführer für Achssysteme mit integrierter Scheibenbremstechnologie in Europa profitieren werden. Neue Vorgaben in den USA zur Verkürzung der Bremswege von Nutzfahrzeugen können die Nachfrage nach der Scheibenbremstechnologie auch für Trailer in den kommenden Jahren erhöhen.

II.4.2 Powered Vehicle Systems

Im Geschäftsbereich Powered Vehicle Systems beliefern wir die Lkw-Industrie mit Sattelkupplungen und Federungssystemen. In Nordamerika sind wir im Bereich der Sattelkupplungen Marktführer. Durch die Akquisition der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH als Nummer zwei im europäischen Markt im Jahr 2008 haben wir unseren Marktanteil gerade bei Sattelkupplungen bereits vergrößert und uns internationaler aufgestellt. Nachdem der amerikanische Nutzfahrzeugmarkt bereits seit 2007 zurückgegangen war, zeigte er im Verlauf von 2010 einen in Summe stetigen Aufwärtstrend. Diese erfreuliche Entwicklung geht jedoch auch mit einer Verschiebung des Produktmix einher. Das heißt, dass der Anteil der margenschwächeren Volumenaufträge weiterhin ansteigen wird. Dennoch sehen wir für die kommenden Jahre als Ausgleich gute Chancen, unser Geschäft im Bereich Federungen auszubauen und die Nischenmärkte stärker zu besetzen. Die Indikatoren für 2011 sind auch zu Beginn des neuen Jahres positiv, so dass wir von einem weiteren Marktwachstum ausgehen. Gegenüber dem Vorjahr stieg der Umsatz auf 127,5 Mio. Euro (Vj. 98,3), was einem Anteil von 20,2% vom Konzernumsatz entspricht. Wechselkursbereinigt betrug er 122,4 Mio. Euro. Die Bruttomarge betrug 23,6% (Vj. 21,2%). Das bereinigte EBIT kletterte auf 22,4 Mio. Euro (Vj. 14,7). Demnach erreichte die bereinigte EBIT-Marge 17,6% (Vj. 14,9%).

II.4.3 Aftermarket

Die Business Unit Aftermarket beliefert Hersteller, Händler, Werkstätten, Speditionen und Flotten mit Ersatzteilen. Der Erfolg dieser Business Unit basiert auf einem weltweit engmaschig etablierten Servicenetzwerk, das dem Endkunden zeitnah und zuverlässig Ersatzteile und Service zur Verfügung stellt. Im Berichtszeitraum setzte die Business Unit den Ausbau ihrer Vertriebs- und Serviceaktivitäten in Russland fort. Wir haben hier zwei Distributionslager aufgebaut, um die Bestell- und Lieferzeiten für Kunden zu reduzieren. Mit der 2010 gestarteten Marke „Sauer Quality Parts“ hat die Business Unit ihre Positionierung gegenüber Wettbewerbsprodukten gestärkt. Gleichzeitig bietet sie dem Endkunden die Option, zwischen verschiedenen Preisgefügen zu wählen. Wichtige Erfolge verzeichnete die Business Unit besonders im Mittleren Osten, wo sie ihr Geschäftsvolumen überdurchschnittlich ausgebaut hat. Unser Wachstumspotenzial im Aftermarket-Segment resultiert aus dem fortschreitenden Ausbau der Vertriebs- und Serviceaktivitäten weltweit und dem Anstieg der installierten Basis unserer SAF-HOLLAND-Produkte. Auch mittelfristig soll die Sparte 30% zum Gesamtumsatz der Gruppe beitragen.

Das Aftermarket-Geschäft reagiert in der Regel moderater auf sich verändernde Wirtschaftszyklen. Das zeigte sich sowohl 2009 mit einer stabileren Entwicklung bei sinkender Nachfrage nach Trucks und Trailern als auch 2010.

Für das Gesamtjahr 2010 verzeichneten wir in diesem Unternehmensbereich einen Umsatzanstieg von 23,6% auf 180,7 Mio. Euro (Vj. 146,2). Der Anteil am Konzernumsatz belief sich demnach auf 28,6%. Bereinigt um Wechselkurseffekte betrug der Segmentumsatz 176,1 Mio. Euro. Die Bruttomarge stieg moderat auf 37,9% (Vj. 36,4%), basierend auf einem veränderten Produkt- und Kundenmix. Resultierend aus dem Umsatzanstieg kletterte das bereinigte operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern auf 25,9 Mio. Euro (Vj. 17,7). Die bereinigte EBIT-Marge lag somit bei 14,3% (Vj. 12,1%).

II.5 Finanzlage

Stabile Basis für Wachstumskurs

Wir haben uns im vergangenen Jahr darauf konzentriert, den Wachstumskurs zu finanzieren und die Finanzkraft des Konzerns zu stabilisieren.

II.5.1 Finanzierung

Die Gesellschaft verfügt über ausreichende finanzielle Stärke für den geplanten Wachstumskurs. Die seit 2008 bestehende Kreditlinie über 316,6 Mio. Euro wurde im November 2009 bis September 2014 verlängert. Die planmäßigen Tilgungen sind bis Februar 2012 ausgesetzt. Die Vereinbarung berücksichtigt hinsichtlich der Zahlungen von Zins und Tilgung die seinerzeit veränderte Markt- und Risikosituation.

Zum Bilanzstichtag beliefen sich die Bankverbindlichkeiten aus der bestehenden Kreditlinie auf 295,0 Mio. Euro (Vj. 314,3), die Zinszahlungen erfolgten planmäßig. Die Kreditlinie wird mit einem variablen Basiszinssatz (Euribor bzw. Libor) zzgl. einer Marge von 5,95% verzinst. Die Zinszahlungen werden jedoch teilweise bis zum Ende der Laufzeit im September 2014 gestundet. Daher betrug die cashwirksame Marge bis September 2010 1,6%. Sie stieg zum Oktober 2010 auf 3,0%. Die gestundeten Zinszahlungen in Höhe von 4,35% bzw. 2,95% werden als Verbindlichkeiten erfasst. Ab März 2012 wird die komplette Marge von 5,95% fällig. Eine sogenannte „Success Fee“ in Höhe von 2,3 Mio. Euro jährlich wird ebenfalls zurückgestellt und ist zum Laufzeitende der Kreditlinie fällig. Die Verbindlichkeiten aus Zinsen beliefen sich auf 13,3 Mio. Euro (Vj. 0,1). Zu Beginn des Geschäftsjahres 2011 wurde mit den kreditgebenden Banken eine Anpassung des Kreditvertrages vereinbart. Weitere Informationen dazu sind im Nachtragsbericht auf Seite 51 beschrieben.

Ein Kundendarlehen über 4,5 Mio. Euro, das im 1. Quartal 2009 vereinbart worden war, hat der Konzern planmäßig im August und September 2010 getilgt. Die Kreditvereinbarung mit dem Management und dem Board of Directors betrug zum Bilanzstichtag 1,4 Mio. Euro und läuft hingegen noch bis zum 1. Oktober 2014. Das Darlehen ist endfällig zu marktüblichen Zinsen und unbesichert.

Ferner beinhalten die verzinslichen Darlehen und Ausleihungen sonstige Darlehen in Höhe von 8,1 Mio. Euro aus der Ausfinanzierung von im März 2010 fällig gewordenen Verlängerungsoptionen für Zinsswaps.

SAF-HOLLAND verfügt über außerbilanzielle Verpflichtungen in Höhe von 9,4 Mio. Euro (Vj. 8,1). Dies betrifft in erster Linie operatives Leasing von Gebäuden sowie Fahrzeugen und Maschinen.

II.5.2 Investitionen

Im Geschäftsjahr 2010 investierte der Konzern rund 8,4 Mio. Euro (Vj. 8,1). Wir haben uns darauf konzentriert, unser Absatzpotenzial in den wachstumsstarken Ländern Brasilien und China zu erhöhen und die Mittel in erster Linie in diesen beiden Ländern einzusetzen. Beispielsweise wurde in China eine Achsenproduktion aufgebaut, die im 3. Quartal angelaufen ist und sowohl den Inlandsmarkt als auch den Export beliefert. Im Jahr 2011 sollen die Investitionen nicht mehr als 11 Mio. Euro betragen. Schwerpunkte sind Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen an den wichtigsten Produktionsstandorten weltweit.

Grundsätzlich orientieren wir uns bei Investitionsentscheidungen am Return on Investment (ROI). Dabei streben wir bei der Beurteilung der Rendite einen Zeitraum von unter drei Jahren an. Bei Rationalisierungsinvestitionen soll der Return on Investment bei unter zwölf Monaten liegen. Investitionen zur Erschließung neuer Märkte werden auf Basis von Marktstudien und nur nach Kundenzusagen, etwa im Rahmen einer Absichtserklärung (LOI), getroffen. Zur Risikominimierung wird bei der Erschließung eines neuen Marktes in der Regel zunächst nur ein Werk zur Montage von Produkten aufgebaut. Erst wenn sich spürbare Vertriebsfolge abzeichnen, wird die Fertigungstiefe ausgeweitet und das Engagement verstärkt.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb einer Schweißlinie befinden wir uns derzeit in einem Rechtsstreit. Die Anlage wurde aufgrund von Mängeln nicht abgenommen und gegen den Lieferanten Claas Fertigungstechnik GmbH wurde eine Klage auf Rückzahlung und Schadenersatzleistung eingereicht. Die im Vorjahr geleisteten Anzahlungen in Höhe von 2,6 Mio. Euro werden daher als Forderung in den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

II.5.3 Liquiditätslage

Im Geschäftsjahr 2010 haben wir uns darauf konzentriert, ungeachtet des deutlichen Umsatzanstiegs unsere Finanzkraft zu stabilisieren. Die liquiden Mittel betragen zum Bilanzstichtag 8,5 Mio. Euro (Vj. 20,7). Die Gesamtliquidität als Summe aus frei verfügbaren Kreditlinien bewertet zum Aufnahmekurs abzüglich vorhandener Barmittel betrug am 31. Dezember 2010 37,4 Mio. Euro (Vj. 25,5).

Im Gesamtjahr erwirtschafteten wir einen operativen Cashflow vor Ertragsteuerzahlungen von 46,0 Mio. Euro (Vj. 48,3). Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug -7,2 Mio. Euro (Vj. -7,5). Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ist geprägt von den Zinszahlungen, den Darlehensrückführungen und der geringeren Auslastung der revolving Kreditlinie und belief sich auf -45,3 Mio. Euro (Vj. -28,4).

Die 2009 begonnene Restrukturierung lief im Berichtsjahr weiter und trug zur stabilen finanziellen Entwicklung des Konzerns bei. Unser Hauptaugenmerk lag darauf, den Net-Working-Capital-Bedarf trotz des steigenden Umsatzes möglichst gering zu halten. Wichtigste Einflussgröße dafür war ein effizientes Vorratsmanagement. Angesichts des höheren Geschäftsvolumens erhöhten sich zwar die Vorräte auf 68,1 Mio. Euro (Vj. 55,5). Gleichwohl ist es uns gelungen, im Gesamtjahr die Reichweite deutlich auf 43 Tage (Vj. 57) zu verbessern – damit haben wir den mittelfristigen Zielwert von 45 Tagen bereits erreicht und sogar unterschritten. Somit betrug das Net-Working-Capital 62,7 Mio. Euro (Vj. 52,7), entsprechend 9,1% vom Umsatz (Vj. 12,8%). Unsere Zielmarke liegt unter 10%. Grundsätzlich produziert unser Unternehmen nur auf Bestellung oder gemäß einer konkreten Vertriebsprognose. Lediglich in der Business Unit Aftermarket bauen wir einen Bestand an Fertigwaren auf, um die Lieferfähigkeit zu den weltweiten Kunden sicherzustellen. Mit dieser Strategie reduzieren wir sowohl die Kapitalbindung als auch das Risiko, mit unseren Produkten nicht die Kundenwünsche zu treffen. Bei der Optimierung des Net-Working-Capital berücksichtigen wir auch das aktive Management unserer Lieferantenverbindlichkeiten.

Unser straffes Forderungsmanagement trägt ebenfalls dazu bei, die Finanzkraft zu verbessern und das Ausfallrisiko zu senken. Im Geschäftsjahr 2010 lag die Forderungsreichweite bei 42 Tagen (Vj. 50). Um das Ausfallrisiko zu begrenzen, gelten für jeden Kunden individuelle Versicherungs- oder Hauslimits. Sobald diese überschritten werden, erfolgen grundsätzlich keine Lieferungen mehr.

II.5.4 Vermögenslage

Im Zuge des Umsatzanstiegs erhöhte sich die Bilanzsumme auf 484,7 Mio. Euro (Vj. 458,1). Der Anstieg resultiert in erster Linie aus gestiegenen Vorräten sowie höheren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Die langfristigen Vermögenswerte betragen 317,9 Mio. Euro (Vj. 318,1), die kurzfristigen Vermögenswerte 166,1 Mio. Euro (Vj. 140,0). Die Vorräte erhöhten sich aufgrund des positiven Geschäftsverlaufs auf 68,1 Mio. Euro (Vj. 55,5). Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen auf 80,4 Mio. Euro (Vj. 57,2).

Das Eigenkapital lag zum Jahresende 2010 bei 24,9 Mio. Euro (Vj. 23,8), die Eigenkapitalquote bei 5,1% (Vj. 5,2%).

Im Dezember 2010 stimmte eine außerordentliche Hauptversammlung dem Vorschlag der Gesellschaft zu, das genehmigte Kapital der SAF-HOLLAND S.A. von derzeit 112.000 Euro auf 224.000 Euro bestehend aus 22.400.000 Aktien mit einem Nennwert von 0,01 Euro pro Stück zu erhöhen. Aus dem genehmigten Kapital wurden bereits 18.649 Euro beziehungsweise 1.864.900 Aktien am 4. September 2008 zur Akquisition der jetzigen SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH verwendet. Dabei kann das Bezugsrecht für neue Aktien ganz oder teilweise ausgeschlossen werden. Das Board of Directors hatte diese Entscheidung vorgeschlagen, um das Unternehmen flexibel aufzustellen und die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass das Unternehmen bei einem günstigen Marktumfeld schnell reagieren und eine Kapitalerhöhung durchführen kann. Damit kann die Attraktivität der Aktie für neue und bestehende Investoren erhöht und die Eigenkapitalbasis des Unternehmens gestärkt werden. Die SAF-HOLLAND S.A. verfügt derzeit über 20.702.275 ausgegebene Stammaktien und ein Grundkapital von 207.022,75 Euro.

Die langfristigen Schulden betragen 362,4 Mio. Euro (Vj. 364,7), die kurzfristigen Schulden 97,4 Mio. Euro (Vj. 69,6). Auf 14,5 Mio. Euro (Vj. 14,3) summierten sich die Pensionsrückstellungen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen auf 69,9 Mio. Euro (Vj. 40,9). Die verzinslichen Darlehen und Ausleihungen betragen 310,7 Mio. Euro (Vj. 310,0), während die Nettoverschuldung (verzinsliche Darlehen und Ausleihungen abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten) bei 302,1 Mio. Euro (Vj. 289,3) lag.

II.6 Mitarbeiter

Aufschwung schafft neue Arbeitsplätze

Im Zuge der erheblich gestiegenen Nachfrage hat SAF-HOLLAND im vergangenen Jahr wieder Personal eingestellt. Die Zahl der Beschäftigten inkl. Leiharbeitern legte zum Jahresende auf 2.774 (Vj. 2.331) zu, im Jahresdurchschnitt betrug sie 2.619 (Vj. 2.320).

Dabei erhöhte sich die Zahl der Mitarbeiter zum Bilanzstichtag in Deutschland auf 868 (Vj. 782). Im übrigen Europa waren 122 Mitarbeiter (Vj. 119) für uns tätig, in Nord- und Südamerika 1.440 (Vj. 1.133) und in Asien 281 (Vj. 244). Die weiteren Mitarbeiter sind in Australien und Südafrika tätig.

Im Gesamtjahr belief sich der Personalaufwand (ohne Restrukturierungs- und Integrationskosten) auf 119,3 Mio. Euro (Vj. 93,1) bzw. 46.661 Euro je Mitarbeiter (Vj. 40.955). Der Umsatz je Mitarbeiter betrug rund 241,0 TEUR (Vj. rund 180,9).

In Deutschland hatte der Konzern angesichts der guten Geschäftsentwicklung zu Beginn des 3. Quartals 83 gewerbliche Mitarbeiter eingestellt. Dabei wurden vorwiegend ehemalige Mitarbeiter wieder aufgenommen. Das Werk Frauengrund wurde wieder in Betrieb genommen, nachdem es 2009 zwischenzeitlich stillgelegt worden war. In einem Werk lief die Produktion wieder in zwei Schichten, um die erhaltenen Aufträge zeitnah abzuarbeiten. Die Kurzarbeit war in der Produktion bereits Anfang April und in der Verwaltung im Juni beendet worden. Der Gehaltsverzicht für die Mitarbeiter im außertariflichen Bereich endete Anfang Januar. Bei der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH wurden infolge der höheren Nachfrage ebenfalls Mitarbeiter für Produktion und Lager eingestellt. Zudem hat der Konzern in Deutschland 20 neue Lehrlinge gewonnen respektive Lehrlinge nach erfolgreicher Ausbildung weiterbeschäftigt. Zum Jahreswechsel waren 62 junge Menschen (Vj. 67) in Deutschland in der Ausbildung. Die Ausbildungsquote ist mit 7,7% (Vj. 7,8%) überdurchschnittlich hoch.

In Nordamerika erhöhte sich die Zahl der Mitarbeiter, gerade im gewerblichen Bereich, ebenfalls deutlich. In den USA und Kanada wurden 295 Mitarbeiter neu eingestellt. Die Gehaltskürzungen, die für das Krisenjahr 2009 galten, wurden aufgehoben. Am wichtigen Standort Holland wurde eine neue Tarifvereinbarung abgeschlossen, die weitere nachhaltige Kostensenkungen ermöglichen wird.

II.7 Forschung und Entwicklung

Hoher Kundennutzen, schnelle Markterfolge

SAF-HOLLAND konzentriert sich in seiner Forschung und Entwicklung auf Projekte, die einen unmittelbaren Kundennutzen schaffen und somit schnell Markterfolge erzielen können. Hochwertige und innovative Produkte sollen stets einen signifikanten Kundennutzen schaffen. Schwerpunkte sind die Reduzierung von Gewicht, eine höhere Energieeffizienz und die Senkung der Kosten über die gesamte Produktnutzungsdauer.

Das übergeordnete Thema der Spediteure und Flottenbetreiber ist es, die Effizienz ihres Fuhrparks zu erhöhen. Denn auch nach der Krise bleiben Preisdruck und Wettbewerbsintensität hoch. Während sich die Hersteller von Zugmaschinen auf Kraftstoff sparende Motoren konzentrieren, steht bei SAF-HOLLAND das Thema Gewichtsreduktion ganz oben auf der Agenda. Die positive Resonanz auf der IAA Nutzfahrzeuge im September 2010 hat uns gezeigt, dass wir damit genau die Bedürfnisse unserer Kunden treffen. Unsere Produkte tragen dazu bei, dass der Endkunde wirtschaftlicher arbeiten kann. Mit weniger Gewicht des Fahrzeugs und des Trailers kann er entweder mehr Ladung transportieren oder Betriebskosten sparen. Auf besonderes Interesse stieß unser neuer Radkopf, der durch einen geringeren Durchmesser deutlich weniger wiegt – und das bei gleicher Leistungsfähigkeit. Auch der gemeinsam mit Haldex entwickelte neue SAF-HOLLAND-Bremssattel fand großen Anklang.

Ein weiterer Schwerpunkt der Forschung und Entwicklung liegt beim Technologietransfer zwischen unseren Kernmärkten Europa und Nordamerika. In Nordamerika werden wir 2011 ein vollständiges Produktprogramm, ähnlich dem in Europa, anbieten. Gleichzeitig bauen wir das Geschäft mit Königszapfen und Sattelkupplungen in Europa weiter aus. Dabei können wir sowohl auf die Erfahrung der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH zurückgreifen als auch auf die Expertise unserer US-amerikanischen Einheiten.

In November 2010 hat SAF-HOLLAND eine Forschungsförderung beim bayerischen Wirtschaftsministerium in Höhe von TEUR 599,0 beantragt und hat bereits eine Startgenehmigung des Projekts zum 1. Januar 2011 erhalten. Im Rahmen weiterer Gespräche mit dem Ministerium wird sich die genaue Höhe des Förderungsbetrags voraussichtlich im 1. Quartal 2011 herausstellen.

Im Geschäftsjahr 2010 betragen die F&E-Aufwendungen 13,7 Mio. Euro (Vj. 11,0). Die F&E-Quote lag somit bei 2,3% (Vj. 2,9%). Es wurden Entwicklungsaufwendungen in Höhe von 0,6 Mio. Euro (Vj. 1,0) aktiviert.

II.8 Nachhaltigkeitsbericht

Innovative Produkte schonen natürliche Ressourcen

Die ständige Verbesserung unserer Produkte hin zu geringerem Gewicht, weniger Wartungsaufwand und besserer Energieeffizienz ist ein entscheidender Beitrag zur Verminderung der Umweltbelastungen, die durch den Straßenverkehr entstehen. Die Schonung natürlicher Ressourcen ist darüber hinaus auch bei der Herstellung unserer Produkte ein wichtiges Ziel. So arbeiten wir kontinuierlich an der Senkung der bei der Produktion anfallenden Lärm-, Staub- und Abgasemissionen. Zudem optimieren wir stetig die Logistik sowohl intern als auch mit unseren Lieferanten und Kunden, wodurch die Umwelt ebenfalls entlastet wird. Die Werke in Nordamerika sowie die SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH in Deutschland verfügen über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem gemäß der internationalen Norm ISO 14001.

III NACHTRAGSBERICHT

Die SAF-HOLLAND S.A. gab am 24. Februar 2011 bekannt, dass sie sich mit ihren kreditgebenden Banken auf eine Anpassung des bestehenden Kreditvertrages über 316,6 Mio. Euro geeinigt hat. Die Änderungsvereinbarung beinhaltet u.a. eine deutliche Reduzierung der Zinsmarge, zunächst um 1,45 Prozentpunkte. Weitere Reduzierungen der Zinsmarge werden in Abhängigkeit von der Entwicklung der Verschuldungskennzahlen wirksam. Darüber hinaus verzichten die kreditgebenden Banken auf ihre im Zuge der letzten Anpassung des Kreditvertrages vereinbarte Möglichkeit einer erleichterten Sicherheitenverwertung. Die Anpassung der Kreditbedingungen steht unter dem Vorbehalt der Durchführung einer Kapitalerhöhung mit einem Volumen von mindestens 90 Mio. Euro bis Oktober 2011. Gemäß Kreditbestimmungen sollen 85% der Bruttoemissionserlöse von 90 Mio. Euro sowie 50% der über 90 Mio. Euro hinausgehenden Mittelzuflüsse zur anteiligen Rückführung der Kredite eingesetzt werden. Die COMMERZBANK und die UniCredit Bank wurden als Joint Bookrunner mit der Vorbereitung und Durchführung der Kapitalmaßnahme betraut.

IV CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Als Teilnehmer am Wirtschaftsgeschehen ist SAF-HOLLAND einer Vielzahl von Risiken allgemeiner Art ausgesetzt. Gerade in der zurückliegenden Finanz- und Wirtschaftskrise hat sich gezeigt, dass der Konzern allgemeinen Marktrisiken ausgesetzt ist und auch von einer restriktiveren Kreditvergabe der Banken negativ betroffen sein kann. Auf diese Risiken hat das Unternehmen naturgemäß keinen Einfluss. Im zurückliegenden Geschäftsjahr 2010 hat der Konzern jedoch deutlich vom Marktaufschwung profitieren können.

Nach der Zusammenführung von SAF und Holland im Dezember 2006 und der Etablierung der neuen Business Units im Juli 2007 wurde ein einheitliches, umfassendes Risikomanagement-Handbuch erstellt, das als Richtschnur im gesamten Konzern dient. Es wird regelmäßig überprüft und gegebenenfalls angepasst. Das Risikomanagement ist auf die frühzeitige Erkennung und Bewertung von möglichen Risiken ausgerichtet und basiert freiwillig auf den geltenden Normen zum Risikomanagement des Deutschen Corporate Governance Kodex. Die potenziellen Risiken werden in Risikofelder geclustert. Für jedes Risikofeld wird eine Risikopolitik definiert, die unter Abwägen der grundsätzlichen Chancen und Risiken eine Richtschnur für das Management darstellt. Innerhalb der Risikofelder werden die Einzelrisiken bewertet, Kontrollinstrumente definiert und mögliche Maßnahmen festgeschrieben. Diese Maßnahmen sollen das Eintreten des Risikos vermeiden und/oder die Schadenshöhe bei Eintreten minimieren. Im laufenden Geschäftsbetrieb gibt es Situationen und Ereignisse, die zu einem spezifischen Risiko führen können. Beim Auftreten von Risiken sind die Mitarbeiter des Konzerns verpflichtet, unter bestimmten Rahmenbedingungen diese Risiken kurzfristig zu melden. Damit wird eine Systematisierung und Bewertbarkeit der Risiken erreicht und die Aufmerksamkeit der Organisation geschärft.

IV.1 Übersicht über die Risiken

IV.1.1 Allgemeine Geschäftsrisiken

Grundsätzlich kann die tatsächliche Geschäftsentwicklung von der Planung abweichen.

Zur Beurteilung der Geschäftsentwicklung werden jährlich ein Budget und eine Mittelfristplanung mit einem Planungshorizont von fünf Jahren ermittelt. Das Budget wird auf Monatsbasis erstellt. Im Rahmen der derzeitigen Entwicklungen des Geschäfts wird monatlich ein „Rolling Forecast“ für das jeweilige Geschäftsjahr erstellt. Anhand des Reportingsystems wird die Einhaltung von Kennzahlen laufend geprüft. Trotz der Erholung der Märkte besteht das Risiko, dass die tatsächliche Geschäftsentwicklung von den bisherigen Planungen abweicht. SAF-HOLLAND ist beeinflusst von Konjunktur- und damit einhergehenden Transportzyklen weltweit. Dieses Risiko wird vom Management sowohl in den flexiblen Unternehmensstrukturen als auch in der Unternehmensplanung berücksichtigt. Dementsprechend hat das Unternehmen auch in der Wirtschaftskrise 2008 und 2009 sehr schnell auf den Markteinbruch reagieren können.

Beim Eintritt in neue Regionen können politische und andere Risiken Einfluss auf die Geschäftsentwicklung haben. Diesen Risiken wird durch die Erstellung detaillierter Businesspläne entgegengewirkt.

IV.1.2 Finanzierungsrisiken

Im November 2009 hat die Gesellschaft mit ihren kreditgebenden Banken eine Finanzierungsvereinbarung getroffen, die eine Laufzeit bis zum Jahr 2014 hat und das Unternehmen mit ausreichend Flexibilität und Liquidität ausstattet.

Aufgrund des Darlehensvertrages sind wir zur Einhaltung bestimmter Unternehmenskennzahlen (sog. Financial Covenants) verpflichtet, deren Einhaltung wir laufend überwachen.

IV.1.3 Kundenstruktur

Zu den wesentlichen Risiken zählt die Abhängigkeit von einzelnen Kunden. Bei SAF-HOLLAND entspricht die Verteilung des Umsatzes nach Kunden in etwa auch der Aufteilung des Marktes innerhalb der Kundenstruktur. Rund 46% des OEM-Geschäftes werden von zehn Großkunden weltweit bestimmt. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Kunden, die in Bezug

auf ihre Nischen bzw. in ihrem jeweiligen Markt erhebliche Bedeutung haben. Gerade auch bei diesem Kundenkreis hat SAF-HOLLAND in den letzten beiden Jahren durch Entwicklung neuer Applikationen die Präsenz erhöht. Die Gesellschaft hat mit ihrer Aufstellung in Europa und Nordamerika ihr Risikoprofil deutlich verbessert und ist ein weltweit aufgestellter Partner der Nutzfahrzeugindustrie. Das Aftermarket-Geschäft bildet im Konzern eine stabilisierende Größe mit einem weiter ausbaufähigen Umsatzanteil. Gerade dieser Bereich ist unabhängiger von Investitionszyklen sowie Großkunden und verbessert die Risikoposition des gesamten Konzerns deutlich.

Außerdem trägt ein modernes Forderungsmanagement dazu bei, dass die Ausfallrisiken gering gehalten werden. In Europa geschieht dies in enger Zusammenarbeit mit der Atradius Kreditversicherungs AG in Köln, über die der wesentliche Teil der bestehenden Kundenforderungen über Kreditlimits gegen das Ausfallrisiko abgesichert wird. In Nordamerika wird eine wirtschaftlich sinnvolle Möglichkeit, das Ausfallrisiko zu versichern, aktuell geprüft. Deshalb wird derzeit in den USA mit sogenannten Hauslimits gearbeitet, die die versicherungstechnischen Kreditlimits ersetzen.

Auch auf Kundenseite bestehen Finanzierungsrisiken, vor allem wenn – wie in den letzten beiden Jahren – die Geldinstitute weniger Kredite vergeben oder sich die Konditionen verschlechtern. Dennoch ist seit Ende 2010 wieder ein kontinuierlicher Aufschwung in Europa zu beobachten. Es zeigt sich, dass viele Endkunden nach zwei Jahren der Zurückhaltung wieder in die Modernisierung ihres Fuhrparks investieren.

IV.1.4 Beschaffungsrisiken

Grundsätzlich besteht das Risiko, dass steigende Rohstoffpreise nicht vollumfänglich an Kunden weitergegeben werden können. Allerdings hängt die Preisentwicklung bei Komponenten weniger vom Rohstahlpreis als vom Stahlschrottpreis ab. Einerseits sind diverse Kundenverträge an die Preisentwicklung von Stahlschrott gekoppelt, andererseits gelten entsprechende Verhandlungsklauseln. Daher besteht hier die Möglichkeit für Preiserhöhungen, um Risiken auszugleichen.

Um die Abhängigkeit von Lieferanten zu senken, setzt SAF-HOLLAND im Allgemeinen auf eine Drei-Lieferanten-Strategie. Mit den Kernlieferanten bestehen Rahmenverträge, die Mengen und Preise festlegen. Damit sind Materialversorgung und kaufmännische Kalkulation grundsätzlich gesichert.

IV.1.5 Personalrisiken

Risiken im Bereich Personal sind ein Produktionsausfall durch Arbeitsniederlegungen oder Kostensteigerungen infolge von Tarifabschlüssen. Bei SAF-HOLLAND sind ca. 40% der Mitarbeiter gewerkschaftlich organisiert. Die Gesellschaft, die Mitglied in den Arbeitgeberverbänden Verband der Bayerischen Metall- und Elektroindustrie e.V. (VBM) und Bayerischer Unternehmensverband Metall und Elektro e.V. (BayME) ist, strebt sowohl mit den Betriebsräten wie auch mit den Vertretern von Gewerkschaften in Deutschland und Nordamerika gute Beziehungen an. Die Gesellschaft hat Betriebsvereinbarungen abgeschlossen, die deutlich vom in Deutschland üblichen Flächentarifvertrag abweichen können, sofern dadurch die Wettbewerbssituation verbessert wird und Arbeitsplätze gesichert werden. In Nordamerika gelten ebenso Vereinbarungen mit den unterschiedlichen lokalen Gewerkschaften.

Grundsätzlich besteht das Risiko des Verlustes von Wissensträgern bzw. erfahrenen Führungskräften aus dem Unternehmen. Die Gesellschaft begegnet diesem Risiko durch ein konzernweites Wissensmanagement und eine institutionalisierte Nachfolgeplanung.

IV.1.6 Produktionsrisiken

Die Investitionsstrategie von SAF-HOLLAND konzentriert sich auf Investitionen mit kurzem ROI, die vor allem der Rationalisierung dienen. Diesem Ziel dient auch die Reduzierung der Fertigungstiefe, sofern sie sinnvoll ist und keine Kompetenzen betrifft. Die Komplexität des Produktionsprozesses wird so deutlich gesenkt. Die Risiken einer Betriebsunterbrechung durch Feuer und andere unvorhersehbare Einflüsse sind versichert. Zudem existieren Ausfallpläne zur externen Beschaffung, um die Lieferfähigkeit aufrechterhalten zu können.

IV.1.7 Informationstechnische Risiken

Diese werden minimiert, indem auf Basis der Investitionsstrategie eine leistungsfähige Struktur gewährleistet ist. Ein umfassendes Sicherheitskonzept reicht von der internen und externen Zugangsbeschränkung und -kontrolle bis hin zur Spiegelung der Hardwarestrukturen, so dass im Falle eines Ausfalls der IT-Systeme ein Produktionsstillstand vermieden bzw. die Eintrittswahrscheinlichkeit deutlich reduziert werden kann.

IV.1.8 Zinsrisiken

Risiken aus Zinsschwankungen werden über geeignete Finanzinstrumente so abgesichert, dass die Instrumente selbst keinen unkalkulierbaren Einfluss auf die Ergebnis- oder Vermögenslage des Unternehmens haben.

Gegen das Zinsänderungsrisiko hat sich SAF-HOLLAND durch den Abschluss von Zinssicherungsgeschäften (Swaps) sowie Zinsbegrenzungsgeschäften (Caps) abgesichert. Am 31. Dezember 2010 waren rund 82% der vorhandenen Basiszinsverpflichtungen abgesichert. Die Swaps sehen vor, dass die Gesellschaft den vereinbarten Sicherungszins an das jeweilige Kreditinstitut zahlen muss und im Gegenzug den schwankenden Referenzzins (Euribor/Libor) bezahlt bekommt. Auf diese Weise wird der variable Zinsanteil in einen festen Anteil umgewandelt (siehe dazu nähere Angaben im Anhang, Kapitel 24).

Die Zinssicherungsgeschäfte zum 31. Dezember 2010 sind mit ihren beizulegenden Zeitwerten bilanziert und decken das Risiko künftiger Zinsänderungen entsprechend den derzeitigen Markterwartungen ab.

IV.1.9 Wechselkursrisiken

Die Risiken aus schwankenden Wechselkursen ergeben sich lediglich im Rahmen der Konsolidierung durch die Umrechnung der Jahresabschlüsse der Gesellschaften außerhalb des Euro-Währungsraums. Die Gesellschaft erzielte im Berichtszeitraum 44,2% ihres Umsatzes in Nordamerika.

Im operativen Geschäft spielen Wechselkurseffekte nur eine geringe Rolle. Der Konzern verfolgt die Strategie, in den regionalen Absatzmärkten einzukaufen und zu produzieren, und erreicht so ein Real Hedging.

IV.1.10 Qualitätsrisiken

SAF-HOLLAND fertigt durchgängig nach hohen Qualitätsstandards. Der Konzern legt Wert darauf, schon in der Produktion durch sichere Prozesse die Qualität der Produkte abzusichern. So werden an zahlreichen Stellen automatisierte und überwachte Prozesse eingesetzt, beispielsweise durch den Einsatz von Robotern bei nahezu allen Schweißverbindungen an den Achsen und Federungen.

Die Zertifizierung nach der internationalen Qualitätsrichtlinie DIN ISO 9001 ist durchgängig vorhanden. SAF-HOLLAND hat begonnen, alle sechs Standorte der Business Unit Powered Vehicle Systems nach der Richtlinie ISO/TS 16949 zertifizieren zu lassen. Die Standorte der Business Unit Trailer Systems sind in Europa nach ISO 3834-2 zertifiziert.

Die Qualität wird stetig überwacht, auf Probleme umgehend reagiert. Hierzu werden die Lieferanten ebenfalls partnerschaftlich und intensiv eingebunden, auch wenn es um die Übernahme der entstehenden Kosten geht. Allerdings zeigt sich, dass in Ausnahmefällen dennoch Austauschaktionen notwendig sind. Im Geschäftsjahr 2009 sind im Rahmen der unternehmensinternen Qualitätssicherung Anzeichen aufgetreten, dass Stichproben des Königszapfens Typ 64/65 den Qualitätsanforderungen nicht entsprachen. Um Risiken zu vermeiden, hat das Unternehmen im Januar 2010 eine Rückrufaktion für den genannten Königszapfen eingeleitet. Für ein Kostenrisiko hatte das Unternehmen ausreichend Vorsorge im Jahresabschluss geschaffen. Seitdem haben wir zusätzlich Qualitätssicherungs-Prozesse eingeführt, um die Qualität der Königszapfen sicherzustellen. Austauschaktionen im Feld und Rückrufe können grundsätzlich auftreten – trotz aller Vorsicht und einer umfassenden Qualitätssicherung, die bereits im Entwicklungsstadium eines Produkts ansetzt. Allerdings zeigt sich auch hier, dass eine konsequente und zügige Problembehandlung von den Kunden angenommen wird.

IV.1.11 Rechtliche und regulatorische Risiken

Rechtliche und regulatorische Risiken können zu Schwankungen in der Geschäftsentwicklung führen. Risiken, die sich aufgrund gesetzlicher Regelungen wie zum Beispiel Produkthaftung ergeben, sind grundsätzlich versichert.

Aufgrund von gesetzlichen Änderungen insbesondere bei Regelungen zur Verminderung von Abgasemissionen kann es zu einer Beeinflussung des Nachfrageverhaltens von Kunden im Truckbereich kommen. Da die Motoren mit geringeren Abgaswerten teurer sein können, kaufen finanzstarke Kunden vor Inkrafttreten der neuen Emissionsregelungen Fahrzeuge über den eigentlichen Bedarf hinaus. Dies führt im Folgejahr erwartungsgemäß zu einem deutlichen Rückgang der Nachfrage. Dieser Effekt tritt hauptsächlich in den USA auf, da in Europa durch staatliche Maßnahmen dieser Effekt geglättet wird. Dennoch verfolgt der Konzern die Entwicklung und Prognose der Fahrzeugzulassungen und -produktion auf Basis von externen Statistiken monatlich, um entsprechend zeitnah reagieren zu können.

IV.1.12 Fazit

Die vom Konzern direkt beeinflussbaren Risiken sind überschaubar. Für bekannte unternehmensbezogene Risiken ist eine ausreichende Vorsorge in Form von Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen getroffen worden. Über die unternehmensspezifischen Risiken hinaus ist das Geschäft des Konzerns neben der konjunkturellen Preis- und Absatzentwicklung auch von der wirtschaftlichen Entwicklung von Großkunden abhängig.

IV.2 Chancenbericht

Auch vor dem Hintergrund der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise verfügt das Unternehmen über zahlreiche Chancen, die über die aktuellen Marktbedingungen hinaus Bestand haben und langfristig das Wachstum des Konzerns sichern.

Die wesentlichen Chancen von SAF-HOLLAND resultieren aus der deutlichen Ausweitung des Umsatzes. Dies soll auf mehreren Wegen erfolgen:

- nachhaltiges Wachstum im Transportvolumen.
- Entwicklung neuer Produkte und Weiterentwicklung des vorhandenen Sortiments.
- beidseitiger Technologietransfer zwischen Nordamerika und Europa.
- Ausbau der Marktposition in Wachstumsländern wie China vor allem wegen der steigenden Investitionen in die Infrastruktur.

SAF-HOLLAND hat sich in seinen Märkten als Qualitätsanbieter positioniert, der seinen Kunden Kosten- und Wettbewerbsvorteile bietet. Mit diesem nachhaltigen Geschäftsansatz kann das Unternehmen von einem steigenden Kosten-, Qualitäts- und Umweltbewusstsein auf Seiten von OEMs und Flottenbetreibern profitieren, die zudem stetige Effizienzverbesserungen, wie beispielsweise durch Senkung der Anschaffungs- und Betriebskosten, verlangen.

Auch steigende Energiekosten, beispielsweise für Diesel, dürften Wachstumsimpulse für SAF-HOLLAND liefern, da unsere hochwertigen Produkte häufig eine Gewichtsreduzierung mit sich bringen und damit den Kraftstoffverbrauch senken. Wir bieten wirtschaftlich attraktive Lösungen für die hohen Anforderungen unserer Kunden aus der Nutzfahrzeugindustrie. Mit unserer umfangreichen innovativen Produktpalette werden wir von der Nachfrage nach effizienzsteigernden Produkten profitieren.

Darüber hinaus kann SAF-HOLLAND auf seine gute Marktposition aufbauen: Im Trailermarkt profitiert der Konzern von seinem Know-how in Europa und hat nunmehr eine eigene Produktion für Achsen in Nordamerika aufgebaut. Damit entfällt nicht nur der bisherige Zukauf von Drittanbietern. Strategisches Ziel ist, sich als führender Anbieter von Achssystemen mit Scheibenbremsen zu etablieren. Da neue Vorschriften in den USA für schwere Nutzfahrzeuge kürzere Bremswege als bislang vorschreiben, werden Scheibenbremsen zukünftig an Bedeutung gewinnen. Durch den Erwerb der jetzigen SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH hat der Bereich Powered Vehicle Systems nunmehr ein starkes Standbein in Europa, nachdem er zuvor eher US-dominiert war. Dieser Bereich kann überdies von den Technologien des nordamerikanischen Teilkonzerns einerseits und vom ServiceNetz des europäischen Teilkonzerns andererseits profitieren. Wachstumstreiber für den Bereich Aftermarket ist die installierte Basis, also der hohe Verbreitungsgrad zum Beispiel von Achssystemen und Sattelkupplungen, der in den vergangenen Jahren stark gestiegen ist. Außerdem baut SAF-HOLLAND diesen Bereich durch Kooperationen mit führenden Truckherstellern in aller Welt kontinuierlich aus.

V PROGNOSEBERICHT

Die konjunkturelle Erholung wird sich 2011 voraussichtlich fortsetzen. Nach einer Prognose des Internationalen Währungsfonds (IWF) vom Januar 2011 soll die weltweite Wirtschaftsleistung um 4,4% zunehmen. In den beiden Kernmärkten für SAF-HOLLAND, den USA und der Eurozone, erwartet der IWF einen Anstieg von 3,0% bzw. 1,5%. In Deutschland soll die Wirtschaftsleistung um 2,2% wachsen. Wie bereits im Vorjahr wird die Weltkonjunktur von den BRIC-Staaten angetrieben. In Brasilien und Russland soll die Wirtschaft jeweils um 4,5% zulegen. Spitzenreiter weltweit sind nach jetzigem Stand erneut Indien mit 8,4% Zuwachs und China mit einem Anstieg von 9,6%. Das Welthandelsvolumen soll nach den Erwartungen des IWF um 7,1% zulegen.

Getragen von der guten konjunkturellen Erwartung dürfte weltweit die Truck- und Trailernachfrage weiter anziehen. Nach Ansicht des Verbandes der Automobilindustrie (VDA) wird sich der Aufwärtstrend der deutschen Nutzfahrzeugindustrie fortsetzen. Laut der Prognose vom Dezember 2010 soll in Deutschland die Produktion in 2011 um 25% auf 137.000 schwere Lkw ansteigen. Ähnlich urteilt das Marktforschungsinstitut ACT im Februar 2011: Demnach soll sich die Produktion schwerer Lkw (Class 8) in Nordamerika in 2011 um 58,1% erhöhen. In Europa erwartet JD Powers laut seiner Prognose im 3. Quartal 2010 einen Anstieg der Produktion schwerer Lkw in 2011 um 27%.

Auch im Trailermarkt hält der Aufwärtstrend an: So rechnet der VDA für 2011 im Bereich der Mehrachsanhänger mit einem leichten Anstieg des Inlandsabsatzes von 4%, bei Sattelaufliegern mit einem Plus von 22%. Für Europa prognostizierte das Institut Clear im Dezember 2010 einen Zuwachs um 18% für das Jahr 2011. Das US-amerikanische Marktforschungsinstitut FTR erwartet gemäß der Einschätzung vom Dezember 2010 für 2011 einen Anstieg der nordamerikanischen Trailerproduktion um rund 29% auf 170.000 Trailer. Nach Ansicht von Marktbeobachtern soll der Trailermarkt in Europa in zwei bis drei Jahren wieder das Volumen von 2008 erreichen.

SAF-HOLLAND ist gut gerüstet, um an dem Marktaufschwung in vollem Umfang und in den globalen Märkten zu partizipieren. Wir haben starke Marken mit innovativen Produkten sowohl bei Fahrzeugherstellern als auch Speditionen und Flotten positioniert. Unser breites Produktprogramm für Truck und Trailer in Kombination mit unserem internationalen Servicenetzwerk sichert unserem Unternehmen Wettbewerbsvorteile und schafft die Grundlage für weiteres Wachstum. Besonders in den Regionen China und Brasilien werden wir unsere Produktion weiter ausbauen und die Vertriebsaktivitäten verstärken. In unseren Kernmärkten Nordamerika und Europa haben wir das Potenzial, unsere Marktanteile weiter auszubauen.

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Entwicklungen und vorbehaltlich der Auswirkungen der jüngsten Ereignisse in Japan erwartet SAF-HOLLAND für 2011 eine Umsatzverbesserung gegenüber dem Vorjahr von bis zu 20%. Das Wachstum wird sich positiv in unserer Ergebnisentwicklung niederschlagen. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Rückkehr zu einem normalen Marktvolumen mit einer Verschiebung des Produkt- und des Kundenmix zugunsten der marginenschwächeren Standardprodukte verbunden ist. Das betrifft besonders unser OEM-Geschäft in den Business Units Powered Vehicle Systems und Trailer Systems. Ausgehend von den derzeit positiven Prognosen der Marktforschungsinstitute gehen wir für das Jahr 2012 davon aus, dass unser Geschäft weiter wachsen wird.

Luxemburg, den 16. März 2011



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors



Rudi Ludwig
Chief Executive Officer der
SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Konzernabschluss

60	KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG
61	KONZERNBILANZ
62	KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG
63	KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG
64	KONZERNANHANG
64	1 INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN
64	2 BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE
64	2.1 Grundlagen der Erstellung des Abschlusses
64	2.2 Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen
67	2.3 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
80	2.4 Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
81	2.5 Veröffentlichte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards
82	3 KONSOLIDIERUNGSKREIS
84	4 SEGMENTINFORMATION
88	5 UMSATZKOSTEN
88	6 SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN
88	6.1 Sonstige betriebliche Erträge
88	6.2 Vertriebskosten
89	6.3 Allgemeine Verwaltungskosten
89	6.4 Forschungs- und Entwicklungskosten
89	6.5 Finanzergebnis
90	6.6 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer
90	6.7 Abschreibungen
91	6.8 Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten und Wertminderungen von Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten

91	7	ERTRAGSTEUERN
94	8	FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE
97	9	SACHANLAGEN
98	10	BETEILIGUNGEN AN NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTEN UNTERNEHMEN
99	11	SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE
99	12	VORRÄTE
99	13	FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN
100	14	SONSTIGE KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE
101	15	ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE
101	16	ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE
101	17	EIGENKAPITAL
102	18	PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN
107	19	SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN
110	20	VERZINSLICHE DARLEHEN UND AUSLEIHUNGEN
112	21	VERBINDLICHKEITEN AUS FINANZIERUNGSLEASING
113	22	VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN
113	23	SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN
114	24	FINANZINSTRUMENTE UND FINANZRISIKOMANAGEMENT
122	25	ERGEBNIS JE AKTIE
122	26	KAPITALFLUSSRECHNUNG
122	27	SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN
123	28	ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN
126	29	KAPITALMANAGEMENT
127	30	HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS
127	31	EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG
128		MANDATE DES BOARD OF DIRECTORS/MANAGEMENT BOARD

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

TEUR	Anhang	2010	2009
Periodenergebnis			
Umsatzerlöse	(4)	631.053	419.618
Umsatzkosten	(5)	-514.023	-351.371
Bruttoergebnis vom Umsatz		117.030	68.247
Sonstige betriebliche Erträge	(6.1)	1.298	1.226
Vertriebskosten	(6.2)	-42.228	-36.265
Allgemeine Verwaltungskosten	(6.3)	-36.663	-35.005
Forschungs- und Entwicklungskosten	(6.4)	-13.704	-11.013
Wertminderungen von Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten	(6.8)	–	-16.903
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	(6.8)	5.171	–
Betriebliches Ergebnis	(4)	30.904	-29.713
Finanzerträge	(6.5)	640	3.487
Finanzaufwendungen	(6.5)	-36.139	-29.618
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(10)	453	-99
Ergebnis vor Steuern		-4.142	-55.943
Ertragsteuern	(7)	-4.168	7.030
Periodenergebnis		-8.310	-48.913
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(17)	11.460	2.557
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	(17)	-2.798	2.259
Ertragsteuern auf direkt im Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(17)	819	-4.217
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs nach Steuern		9.481	599
Gesamtperiodenerfolg nach Steuern		1.171	-48.314
Davon auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend		1.171	-48.314
Unverwässertes und verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro (25)		-0,40	-2,36

Konzernbilanz

061

TEUR	Anhang	31.12.2010	31.12.2009
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte		317.864	318.096
Firmenwert	(8)	45.822	44.251
Immaterielle Vermögenswerte	(8)	140.886	137.651
Sachanlagen	(9)	100.630	108.625
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(10)	7.744	6.804
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(11)	3.375	4.079
Latente Steueransprüche	(7)	19.407	16.686
Kurzfristige Vermögenswerte		166.056	140.002
Vorräte	(12)	68.082	55.508
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(13)	80.336	57.210
Forderungen aus Ertragsteuern		731	821
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(14)	8.361	5.721
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(15)	8.546	20.742
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	(16)	738	-
Summe Aktiva		484.658	458.098
Passiva			
Eigenkapital auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend	(17)	24.927	23.756
Grundkapital		207	207
Kapitalrücklage		106.454	106.454
Gesetzliche Rücklage		21	21
Bilanzverlust		-77.911	-69.601
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		-3.844	-13.325
Langfristige Schulden		362.410	364.732
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(18)	11.730	12.364
Sonstige Rückstellungen	(19)	4.089	4.736
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(20)	306.917	304.500
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(21)	40	171
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(24)	5.758	9.006
Sonstige Verbindlichkeiten	(23)	273	260
Latente Steuerschulden	(7)	33.603	33.695
Kurzfristige Schulden		97.321	69.610
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(18)	2.732	1.914
Sonstige Rückstellungen	(19)	5.748	8.156
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(20)	3.758	5.530
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(21)	131	336
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(22)	69.938	40.874
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		2.449	3.129
Sonstige Verbindlichkeiten	(23)	12.565	9.671
Summe Passiva		484.658	458.098

Konzern-Eigenkapital- veränderungsrechnung

2010

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend

TEUR	Grund- kapital (Anhang 17)	Kapital- rücklage (Anhang 17)	Gesetzliche Rücklage (Anhang 17)	Bilanzverlust (Anhang 17)	Kumulierte erfolgs- neutrale Eigenkapital- verände- rungen (Anhang 17)	Gesamtes Eigenkapital
Stand 01.01.2010	207	106.454	21	-69.601	-13.325	23.756
Gesamtperiodenerfolg	–	–	–	-8.310	9.481	1.171
Stand 31.12.2010	207	106.454	21	-77.911	-3.844	24.927

2009

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend

TEUR	Grund- kapital (Anhang 17)	Kapital- rücklage (Anhang 17)	Gesetzliche Rücklage (Anhang 17)	Bilanzverlust (Anhang 17)	Kumulierte erfolgs- neutrale Eigenkapital- verände- rungen (Anhang 17)	Gesamtes Eigenkapital
Stand 01.01.2009	207	106.454	19	-20.686	-13.924	72.070
Gesamtperiodenerfolg	–	–	–	-48.913	599	-48.314
Einstellung in die gesetzliche Rücklage	–	–	2	-2	–	–
Stand 31.12.2009	207	106.454	21	-69.601	-13.325	23.756

Konzern-Kapitalflussrechnung

TEUR	Anhang	2010	2009
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		-4.142	-55.943
- Finanzerträge	(6.5)	-640	-3.487
+ Finanzaufwendungen	(6.5)	36.139	29.618
-/+ Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(10)	-453	99
+ Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(6.7) / (6.8)	22.808	39.558
- Wertaufholungen auf immaterielle Vermögenswerte	(6.8)	-5.171	-
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte		2.082	3.658
+ Verlust aus Anlagenabgängen		103	605
+ erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		11	705
Ergebnis vor Änderungen des Net Working Capital		50.737	14.813
- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen	(18) / (19)	-4.396	-7.299
-/+ Veränderung der Vorräte	(12)	-9.868	31.200
-/+ Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte	(13) / (14)	-20.461	27.050
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten	(22) / (23)	30.056	-17.452
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen		46.068	48.312
- gezahlte Ertragsteuern		-6.630	-51
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		39.438	48.261
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
+ Erwerb von Tochterunternehmen nach Abzug der erworbenen Zahlungsmittel	(3)	-	757 ¹⁾
- Erwerb von Sachanlagevermögen	(9)	-6.398 ²⁾	-6.533
- Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(8)	-1.297	-2.288
- Erwerb von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		-85	-70
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		495	519
+ erhaltene Zinsen		108	155
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		-7.177	-7.460
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
+ Einzahlungen aus Darlehen Management bzw. Board of Directors	(20)	-	1.244
- Tilgung Darlehen Management bzw. Board of Directors	(20)	-109	-
- Zahlungen für Finanzierungsleasing	(21)	-280	-456
- gezahlte Zinsen		-15.011	-25.999
- Reduzierung von kurz- und langfristigen Finanzschulden	(20)	-30.396	-322.380
+ Aufnahme von kurz- und langfristigen Finanzschulden	(20)	484	319.169
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-45.312	-28.422
Nettoabnahme/-zunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		-13.051	12.379
Wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		855	-194
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode	(15)	20.742	8.557
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	(15)	8.546	20.742

1) Zahlungsmittelzufluss in Höhe von TEUR 1.103 aus dem Anteilstausch Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd. und SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd. Darüber hinaus sind Zahlungen in Höhe von TEUR 346 in Verbindung mit dem Erwerb der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH in 2008 enthalten.

2) Von den Zugängen zum Sachanlagevermögen waren Investitionen in Höhe von TEUR 584 noch nicht zahlungswirksam, sondern sind als Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2010

1 INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die SAF-HOLLAND S.A. (kurz: „Gesellschaft“) wurde am 21. Dezember 2005 in Form einer Aktiengesellschaft (Société Anonyme) nach luxemburgischem Recht gegründet. Der Sitz der Gesellschaft befindet sich in Luxemburg, Boulevard de la Pétrusse 68–70. Die Gesellschaft ist im Handelsregister beim Bezirksgericht Luxemburg unter der Registernummer B 113.090 eingetragen. Die Aktien des Unternehmens sind im Prime Standard der Frankfurter Börse unter dem Symbol „SFQ“ (ISIN: LU0307018795) notiert.

Der zum 31. Dezember 2010 aufgestellte Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochtergesellschaften (kurz: „Konzern“ oder „Gruppe“) wurde am 16. März 2011 durch Beschluss des Board of Directors zur Veröffentlichung freigegeben. Nach luxemburgischem Recht ist der Jahresabschluss von den Anteilseignern zu genehmigen.

2 BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

2.1 Grundlagen der Erstellung des Abschlusses

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

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

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

Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte in Tausend Euro (TEUR) angegeben.

2.2 Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

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

besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein könnte, erläutert.

Wertminderung der Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte, ob Firmenwerte und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einer Wertminderung unterliegen. Die Werthaltigkeitstests des Konzerns zum 1. Oktober 2010 basieren auf Berechnungen des erzielbaren Betrages, im Rahmen derer eine Discounted-Cashflow-Methode verwendet wird. Die Cashflows werden aus dem Finanzplan der nächsten fünf Jahre abgeleitet. Cashflows jenseits der Planungsperiode werden unter Anwendung individueller Wachstumsraten extrapoliert. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz, von den erwarteten künftigen Mittelzu- und -abflüssen und der für Zwecke der Extrapolation verwendeten Wachstumsrate.

Den Annahmen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand beruhen. Insbesondere werden bezüglich der erwarteten Geschäftsentwicklung die vorliegenden Gegebenheiten ebenso wie die als realistisch eingeschätzte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von Marktforschungsunternehmen kommunizierten erwarteten Stückzahlen für den Truck- und Trailermarkt und Planungsgesprächen mit den wesentlichen Kunden der Gruppe. Obwohl das Management davon ausgeht, dass die zur Berechnung des erzielbaren Betrages verwendeten Annahmen angemessen sind, könnten etwaige unvorhersehbare Veränderungen dieser Annahmen zu einem Wertminderungsaufwand führen, der die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nachteilig beeinflussen könnte. Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrages für die verschiedenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einschließlich einer Sensitivitätsanalyse werden in Anhangsangabe 8 genauer erläutert. Zum 31. Dezember 2010 betragen die Buchwerte der Firmenwerte 45,8 Mio. Euro (Vj. 44,3 Mio. Euro) und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer 27,9 Mio. Euro (Vj. 22,1 Mio. Euro).

Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer

Die Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer erfordert die Verwendung von Schätzungen für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes zum Erwerbszeitpunkt, insbesondere bei den im Zusammenhang mit einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen Vermögenswerten. Des Weiteren ist die erwartete Nutzungsdauer dieser Vermögenswerte zu bestimmen. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte und der Nutzungsdauer sowie die Werthaltigkeitstests bei Vorliegen von Anzeichen auf eine Wertminderung basieren auf Ermessensentscheidungen des Managements. Zum 31. Dezember 2010 betragen die Buchwerte der Sachanlagen 100,6 Mio. Euro (Vj. 108,6 Mio. Euro) und die der immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer 113,0 Mio. Euro (Vj. 115,6 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 8 und 9 enthalten.

Aktive latente Steuern

Zu jedem Bilanzstichtag beurteilt der Konzern, ob die Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile für den Ansatz aktiver latenter Steuern hinreichend wahrscheinlich ist. Dies erfordert vom Management u.a. die Beurteilung der Steuervorteile, die sich aus den zur Verfügung stehenden Steuerstrategien und dem künftigen zu versteuernden Einkommen ergeben, sowie die Berücksichtigung weiterer positiver und negativer Faktoren. Für diese Beurteilung wird das erwartete

zu versteuernde Einkommen aus der Unternehmensplanung abgeleitet. Die ausgewiesenen aktiven latenten Steuern könnten sich vermindern, falls die geplanten steuerlichen Einkommen und die durch zur Verfügung stehende Steuerstrategien erzielbaren Steuervorteile geringer ausfallen oder falls Änderungen der aktuellen Steuergesetzgebung den zeitlichen Rahmen oder den Umfang der Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile beschränken.

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorräte in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorräte tatsächlich genutzt werden können. Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten Zinsvorräte in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass diese in der Zukunft zur Minderung des zu versteuernden Einkommens genutzt werden können. Zum 31. Dezember 2010 betrug der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorräte 7,1 Mio. Euro (Vj. 6,8 Mio. Euro). Der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorräte belief sich auf 33,6 Mio. Euro (Vj. 57,1 Mio. Euro). Darüber hinaus betrug zum 31. Dezember 2010 der Buchwert der aktivierten steuerlichen Zinsvorräte 14,0 Mio. Euro (Vj. 10,5 Mio. Euro) und der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Zinsvorräte 34,8 Mio. Euro (Vj. 30,3 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 7 dargestellt.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen und für andere medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten Erträgen aus Planvermögen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeitsraten, den künftigen Rentensteigerungen und erwarteten Fluktuationen sowie des Trends der Kosten im Gesundheitsbereich. Alle Annahmen werden zum Bilanzstichtag überprüft. Bei der Ermittlung des angemessenen Diskontierungssatzes orientiert sich das Management an den Zinssätzen von Unternehmensanleihen in der jeweiligen Währung mit mindestens AA-Rating. Ferner werden keine Anleihen berücksichtigt, die größere Ausfallrisiken beinhalten oder die im Vergleich zu anderen Anleihen in ihrer Risikoeinstufung viel höhere oder niedrigere Erträge bieten (statistische Ausreißer). Die Anleihen werden durch Extrapolation an die erwartete Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtungen angepasst. Die Sterberate basiert auf öffentlich zugänglichen Sterbetafeln für das entsprechende Land. Künftige Lohn- und Gehalts- sowie Rentensteigerungen basieren auf erwarteten künftigen Inflationsraten für das jeweilige Land sowie der Ausgestaltung des leistungsorientierten Plans.

Entsprechend der langfristigen Ausrichtung der Pensionspläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2010 betrug der Buchwert der Pensionen und ähnlicher Verpflichtungen 14,5 Mio. Euro (Vj. 14,3 Mio. Euro). In Höhe von 2,1 Mio. Euro (Vj. 2,0 Mio. Euro) wurden überfinanzierte Pensionspläne ausgewiesen. Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 18 dargestellt.

Sonstige Rückstellungen

Die Erfassung und Bewertung von sonstigen Rückstellungen basiert auf Schätzungen der Wahrscheinlichkeit vom künftigen Abfluss von Leistungen unter Berücksichtigung von Erfahrungswerten und Umständen, die zum Bilanzstichtag bekannt waren. Aufgrund dessen kann der Abfluss der tatsächlichen Leistungen von der Höhe der sonstigen Rückstellungen abweichen.

Zum 31. Dezember 2010 beliefen sich die sonstigen Rückstellungen auf 9,8 Mio. Euro (Vj. 12,9 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 19 dargestellt.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Kosten aus der Gewährung von Phantom Shares (Wertsteigerungsrecht) an Mitglieder des Management Board und bestimmte Führungskräfte werden im Konzern zunächst mit dem beizulegenden Zeitwert der Wertsteigerungsrechte zum Zeitpunkt der Gewährung angesetzt und nachfolgend an jedem Bilanzstichtag sowie zum Erfüllungstag neu bewertet. Zur Schätzung des beizulegenden Zeitwertes anteilsbasierter Vergütungen muss ein geeignetes Bewertungsverfahren bestimmt werden, wobei die Auswahl des Modells von der Ausgestaltung der Bedingungen der Verträge abhängt. In dieses Modell fließen im Rahmen der Schätzung des beizulegenden Zeitwertes verschiedene Input-Parameter ein, für die Annahmen getroffen werden müssen. Hierbei handelt es sich insbesondere um die erwartete Optionslaufzeit, die Volatilität des Aktienkurses und die erwartete Dividendenrendite. Die erwartete Laufzeit der Phantom Shares basiert auf aktuellen Erwartungen des Managements bezüglich des Ausübungsverhaltens der Teilnehmer und entspricht nicht zwingend dem tatsächlich eintretenden Ausübungsverhalten der Begünstigten. Der erwarteten Volatilität liegt die Annahme zugrunde, dass von der historischen Volatilität einer Peer-Group über einen der erwarteten Laufzeit der Phantom Shares ähnlichen Zeitraum auf künftige Trends geschlossen werden kann, sodass die tatsächlich eintretende Volatilität von den getroffenen Annahmen abweichen kann. Aufgrund der jüngsten Restrukturierung der Gesellschaft wurde nicht auf die tatsächliche historische Volatilität der Gesellschaft zurückgegriffen, da diese nach Ansicht des Managements der Gesellschaft nicht repräsentativ für die zukünftige Kursentwicklung ist.

Der Buchwert der Verpflichtungen aus anteilsbasierten Vergütungen beträgt TEUR 63 (Vj. TEUR 0). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 19 dargestellt.

Derivative Finanzinstrumente

Sofern der beizulegende Zeitwert von in der Bilanz erfassten finanziellen Vermögenswerten und Schulden nicht mit Hilfe von Daten eines aktiven Marktes bestimmt werden kann, wird er unter der Verwendung von Bewertungsverfahren ermittelt. Die in das Modell eingehenden Größen stützen sich soweit möglich auf beobachtbare Marktdaten. Ist dies nicht möglich, stellt die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte in gewissem Maße eine Ermessensentscheidung dar. Die Ermessensentscheidungen betreffen Parameter wie Liquiditätsrisiko, Kreditrisiko und Volatilität. Änderungen der Annahmen bezüglich dieser Faktoren könnten sich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert der Finanzinstrumente auswirken. Zum 31. Dezember 2010 betrug der Buchwert der finanziellen Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten 5,8 Mio. Euro (Vj. 9,0 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 24 dargestellt.

2.3 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember eines jeden Jahres. Die Abschlüsse der einbezogenen Tochtergesellschaften, der assoziierten Unternehmen und der Joint Ventures werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens.

Alle Forderungen und Verbindlichkeiten, Umsatzerlöse und Erträge, Aufwendungen sowie unrealisierten Gewinne aus konzerninternen Transaktionen werden im Rahmen der Konsolidierung in voller Höhe eliminiert.

Unternehmenszusammenschlüsse

Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d.h. ab dem Zeitpunkt, an dem die Gesellschaft die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Beherrschung besteht dann, wenn die SAF-HOLLAND S.A. über mehr als die Hälfte der Stimmrechte einer Gesellschaft verfügt oder auf andere Weise die Möglichkeit besitzt, die Finanz- und Geschäftspolitik einer Gesellschaft zu bestimmen, um aus deren Tätigkeit Nutzen zu ziehen. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Bei Unternehmenszusammenschlüssen ab dem 1. Januar 2009 erfolgt die Einbeziehung unter Anwendung der Erwerbsmethode gem. IFRS 3 (überarbeitet 2008). Danach bemessen sich die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt, und der Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss bewertet der Erwerber die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden als Aufwand erfasst. Die vereinbarte bedingte Gegenleistung wird am Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden entweder ergebniswirksam oder in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert. Bei sukzessiven Unternehmenszusammenschlüssen wird der vom Erwerber zuvor an dem erworbenen Unternehmen gehaltene Eigenkapitalanteil zum beizulegenden Zeitwert am Erwerbszeitpunkt neu bestimmt und der daraus resultierende Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

Bei der Bilanzierung von Unternehmenserwerben vor dem 1. Januar 2009 galten im Vergleich zu den oben bezeichneten Anforderungen folgende abweichende Grundsätze:

- Direkt dem Unternehmenserwerb zuordenbare Transaktionskosten stellten einen Teil der Anschaffungskosten dar.
- Der Anteil ohne beherrschenden Einfluss (früher als Minderheitsanteil bezeichnet) wurde zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens bewertet.
- Eine bedingte Gegenleistung wurde nur dann erfasst, wenn der Konzern eine gegenwärtige Verpflichtung hatte, wenn mehr für einen Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen als dagegen sprach und eine verlässliche Schätzung möglich war. Nachträgliche Anpassungen der bedingten Gegenleistung wirkten sich auf den Geschäfts- oder Firmenwert aus.
- Bei sukzessiven Unternehmenszusammenschlüssen erfolgte eine gesonderte Erfassung einzelner Erwerbsvorgänge. Ein zusätzlich erworbener Anteil wirkte sich nicht auf den Geschäfts- oder Firmenwert aus dem vorangegangenen Erwerbsvorgang aus.

Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures

Die Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures werden nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen.

Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, auf das der Konzern durch Mitwirkung an der Finanz- und Geschäftspolitik maßgeblichen Einfluss, jedoch keine Beherrschung ausüben kann. Maßgeblicher Einfluss wird grundsätzlich angenommen, wenn der Konzern einen Stimmrechtsanteil zwischen 20% und 50% hält.

Der Konzern ist an Joint Ventures in Form gemeinschaftlich geführter Unternehmen beteiligt. Danach besteht eine vertragliche Vereinbarung zwischen den Partnerunternehmen zur gemeinschaftlichen Führung der wirtschaftlichen Tätigkeiten der Unternehmen.

Die Einbeziehung der Anteile an assoziierten Unternehmen und an Joint Ventures in den Konzernabschluss im Wege der Equity-Methode endet zu dem Zeitpunkt, ab dem der Konzern nicht mehr maßgeblichen Einfluss ausübt bzw. nicht mehr an der gemeinschaftlichen Führung beteiligt ist. Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture werden entsprechend dem Anteil an dem assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture eliminiert.

Die vollständige Aufstellung über den Anteilsbesitz des Konzerns ist unter Anhangsangabe 28 aufgeführt.

Fremdwährungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung und der Darstellungswährung des Konzerns, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Fremdwährungstransaktionen werden zunächst am Tag des Geschäftsvorfalles mit dem gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden im Periodenergebnis erfasst. Nicht monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Jegliche im Zusammenhang mit dem Erwerb eines ausländischen Geschäftsbetriebs entstehenden Firmenwerte und jegliche am beizulegenden Zeitwert ausgerichteten Anpassungen der Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden, die aus dem Erwerb dieses ausländischen Geschäftsbetriebs resultieren, werden als Vermögenswerte und Schulden des ausländischen Geschäftsbetriebs bilanziert und zum Stichtagskurs umgerechnet. Zum Bilanzstichtag werden die Vermögenswerte und Schulden der ausländischen Geschäftsbetriebe zum Stichtagskurs in Euro umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum gewichteten Durchschnittskurs des Geschäftsjahres umgerechnet. Die bei der Umrechnung entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden als Bestandteil des Eigenkapitals erfasst. Bei Veräußerung eines ausländischen Geschäftsbetriebs wird der im Eigenkapital für diesen ausländischen Geschäftsbetrieb erfasste kumulative Betrag erfolgswirksam aufgelöst. Umrechnungsdifferenzen aus Fremdwährungskrediten, die als Teil einer Nettoinvestition in einem ausländischen Geschäftsbetrieb qualifizieren, werden bis zur Veräußerung der Nettoinvestition direkt im Eigenkapital und erst bei deren Abgang ergebniswirksam erfasst. Aus den Umrechnungsdifferenzen dieser Fremdwährungskredite entstehende latente Steuern werden ebenfalls direkt im Eigenkapital erfasst.

Die wichtigsten funktionalen Währungen der ausländischen Geschäftsbetriebe sind der US-Dollar (USD) und der Kanadische Dollar (CAD). Zum Bilanzstichtag entsprachen die Umrechnungskurse der genannten Währungen: EUR/USD = 1,32521 (Vj. 1,43328) respektive EUR/CAD = 1,32503 (Vj. 1,50353). Der gewichtete Durchschnittskurs der beiden Währungen betrug: EUR/USD = 1,32471 (Vj. 1,39051) respektive EUR/CAD = 1,36457 (Vj. 1,58479).

Firmenwert

Firmenwerte aus Unternehmenszusammenschlüssen werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen bewertet.

Zum Zweck des Wertminderungstests wird der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die von den Synergieeffekten aus dem Unternehmenszusammenschluss profitieren sollen. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden.

In den Fällen, in denen der Firmenwert einen Teil der zahlungsmittelgenerierenden Einheit darstellt und ein Teil des Geschäftsbereichs dieser Einheit veräußert wird, wird der dem veräußerten Geschäftsbereich zuzurechnende Firmenwert als Bestandteil des Buchwertes des Geschäftsbereichs bei der Ermittlung des Ergebnisses aus der Veräußerung des Geschäftsbereichs berücksichtigt. Der Wert des veräußerten Anteils des Firmenwertes wird auf der Grundlage der relativen Werte des veräußerten Geschäftsbereichs und des verbleibenden Teils der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt.

Immaterielle Vermögenswerte

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

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

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

- die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswertes, die eine interne Nutzung oder einen Verkauf des Vermögenswertes ermöglicht,
- die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen,
- wie der Vermögenswert einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird,
- die Verfügbarkeit von Ressourcen für Zwecke der Fertigstellung des Vermögenswertes und
- die Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zuzurechnenden Ausgaben zuverlässig ermitteln zu können.

Nach erstmaligem Ansatz werden immaterielle Vermögenswerte mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt.

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

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

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

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich auf Wertminderungen überprüft. Auch die Nutzungsdauer dieser immateriellen Vermögenswerte wird jährlich dahingehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbestimmten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von unbestimmter zu begrenzter Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen.

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

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

	Kunden- beziehung	Technologie	Aktivierte Entwicklungs- kosten	Marke	Servicenet	Lizenzen und Software
Angewendete Abschreibungs- methode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Keine Abschreibung	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer oder über den Zeitraum des Rechts
Nutzungsdauer	25–40 Jahre	10–18 Jahre	8–10 Jahre	Unbestimmt	20 Jahre	3–7 Jahre
Restnutzungs- dauer	20–36 Jahre	5–14 Jahre	8–10 Jahre	Unbestimmt	15–16 Jahre	1–7 Jahre

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

Sachanlagen

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

Herstellungskosten für selbst erstellte Sachanlagen umfassen neben Material- und Fertigungseinzelkosten auch zurechenbare Material- und Fertigungsgemeinkosten. Verwaltungskosten werden nur aktiviert, sofern ein direkter Herstellungsbezug besteht. Laufende Instandhaltungs- und Reparaturaufwendungen werden sofort als Aufwand erfasst.

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

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

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

Den planmäßigen Abschreibungen liegen grundsätzlich folgende Nutzungsdauern zugrunde:

	Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung
Angewendete Abschreibungsmethode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer
Nutzungsdauer	5–50 Jahre	3–14 Jahre	3–10 Jahre

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

Fremdkapitalkosten

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

Leasingverhältnisse

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

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

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

Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen

Nach der Equity-Methode werden Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmens erfasst. Im Periodenergebnis wird der Anteil des Konzerns am Erfolg des assoziierten Unternehmens oder des Joint Venture gesondert ausgewiesen. Unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens oder des Joint Venture ausgewiesene Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und ggf. in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen dargestellt. Firmenwerte, die aus dem Erwerb eines assoziierten Unternehmens oder Joint Venture entstehen, sind in den fortgeführten Beteiligungsbuchwerten der assoziierten bzw. gemeinschaftlich geführten Unternehmen enthalten und werden weder planmäßig abgeschrieben noch separat auf Werthaltigkeit getestet. Nach Anwendung der Equity-Methode stellt der Konzern fest, ob es notwendig ist, eine zusätzliche Wertminderung für die Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass die Anteile an einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture wertgemindert sein könnten. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils und dem Buchwert für diesen Anteil als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

Wertminderung von nicht finanziellen Vermögenswerten

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

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

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

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

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Kredite und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen, als zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen oder als Derivate, die als Sicherungsinstrument designed wurden, klassifiziert.

Finanzielle Verbindlichkeiten im Sinne von IAS 39 werden als finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, oder als andere finanzielle Verbindlichkeit klassifiziert.

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

Beim erstmaligen Ansatz von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Die dem Erwerb direkt zurechenbaren Transaktionskosten werden bei allen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die in der Folge nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, ebenfalls angesetzt.

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

Mit Ausnahme von derivativen Finanzinstrumenten wurden zum Bilanzstichtag Finanzinvestitionen weder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, noch als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen klassifiziert, noch wurden finanzielle Verbindlichkeiten als finanzielle Verbindlichkeiten klassifiziert, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Originäre Finanzinstrumente

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind. Kredite und Forderungen umfassen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, bestimmte kurzfristige Vermögenswerte sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente im Konzern.

Zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und keiner anderen Kategorie zugeordnet sind. Nach der erstmaligen Bewertung werden zur Veräußerung gehaltene Finanzinvestitionen zum

beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei Gewinne oder Verluste nach Abzug von Ertragsteuer-effekten in der Position „Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen“ erfasst werden. Zu dem Zeitpunkt, an dem die Finanzinvestition ausgebucht oder an dem eine Wertminderung für die Finanzinvestition festgestellt wird, wird der zuvor im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, die auf organisierten Märkten gehandelt werden, wird durch Bezugnahme auf den an der Börse notierten Geldkurs am Bilanzstichtag ermittelt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, für die kein aktiver Markt besteht, wird unter Anwendung von Bewertungsmethoden geschätzt. Ist kein aktiver Markt vorhanden und können die beizulegenden Zeitwerte nicht zuverlässig geschätzt werden, erfolgt der Ansatz zu fortgeführten Anschaffungskosten.

Finanzielle Verbindlichkeiten und verzinsliche Darlehen werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Amortisation sowie die Ausbuchung von Schulden werden ergebniswirksam erfasst.

Derivative Finanzinstrumente

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

Im Konzern werden als derivative Finanzinstrumente Zinsswaps, Verlängerungsoptionen für diese Zinsswaps sowie Zinscaps eingesetzt. Der beizulegende Zeitwert von Zinsswapkontrakten wird unter Bezugnahme auf laufzeitkongruente Zinssätze ermittelt.

Die im Konzern eingesetzten Sicherungsgeschäfte wurden als Absicherung von Cashflows (Cashflow-Hedges) klassifiziert. Mittels eines Cashflow-Hedges werden künftige Zahlungsströme aus in der Bilanz angesetzten Vermögenswerten und Schulden oder aus mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden geplanten Transaktionen gegen Schwankungen abgesichert.

Zu Beginn einer Sicherungsbeziehung legt der Konzern im Rahmen der Zielsetzungen des Risikomanagements sowohl die Sicherungsbeziehung als auch die Strategie im Hinblick auf die Absicherung fest. Der Konzern setzt derivative Finanzinstrumente ausschließlich zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken ein, bei denen jeweils ein konkreter Bezug zu einem entsprechenden Grundgeschäft vorhanden ist. Die Sicherungsbeziehungen werden fortlaufend dahingehend beurteilt, ob sie tatsächlich während der gesamten Berichtsperiode, für die die Sicherungsbeziehung definiert wurde, hochwirksam waren.

Sicherungsgeschäfte, die der Absicherung der Cashflows dienen und die die strengen Kriterien für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften erfüllen, werden wie folgt bilanziert: Der effektive Teil des Gewinns oder Verlusts aus einem Sicherungsinstrument wird unter Berücksichtigung von latenten Steuern direkt im Eigenkapital erfasst, während der ineffektive Teil erfolgswirksam erfasst wird. Die im Eigenkapital erfassten Beträge werden in der Periode ergebniswirksam erfasst, in der die abgesicherte Transaktion das Periodenergebnis beeinflusst, zum Beispiel in der abgesicherte Finanzerträge oder -aufwendungen erfasst werden oder in der ein geplanter Verkauf oder Kauf durchgeführt wird. Wird mit dem Eintritt der vorhergesehenen Transaktion nicht länger gerechnet, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Beträge im Periodenergebnis erfasst.

Derivative Finanzinstrumente, die nicht die Kriterien für eine Bilanzierung von Sicherungsgeschäften erfüllen, sind zwingend als „zu Handelszwecken gehalten“ einzustufen und damit erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert zu erfassen. Im Geschäftsjahr erfüllten bis zu Ihrer Ausübung die Verlängerungsoptionen der Zinsswaps sowie die neu abgeschlossenen Zinscaps diese Kriterien nicht.

Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt zu jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswertes oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, vorliegen.

Für zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen liegen dann objektive Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor, wenn der beizulegende Zeitwert nachhaltig oder signifikant unter den Buchwert fällt. Sofern ein solcher Vermögenswert wertgemindert ist, wird der zuvor direkt im Eigenkapital erfasste kumulierte Verlust erfolgswirksam gebucht. Eine Wertaufholung zu einem späteren Zeitpunkt wird bei zur Veräußerung verfügbaren Eigenkapitalinstrumenten nicht erfolgswirksam, sondern über das Eigenkapital rückgängig gemacht.

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Schulden

Ein finanzieller Vermögenswert wird ausgebucht, wenn der Konzern die Verfügungsmacht über die vertraglichen Rechte verliert, aus denen der finanzielle Vermögenswert besteht. Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, gekündigt oder erloschen ist.

Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Der Nettoveräußerungswert ist der erwartete, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung sowie der notwendigen Vertriebskosten.

Kosten, die angefallen sind, um Vorräte an ihren derzeitigen Ort zu bringen und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen, wurden wie folgt bilanziert:

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	– Anschaffungskosten auf Basis eines gewogenen Durchschnitts
Fertige und unfertige Erzeugnisse	– direkt zuordenbare Material- und Fertigungskosten bzw. Leistungen sowie angemessene Teile der Fertigungs- und Materialgemeinkosten basierend auf der normalen Kapazität der Produktionsanlagen (ohne Berücksichtigung von Fremdkapitalkosten) und produktionsbezogenen Verwaltungskosten

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in der Bilanz umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten.

Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen sind mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten zu bewerten. Langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen werden als zur Veräußerung gehalten klassifiziert, wenn der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird. Dies ist nur dann der Fall, wenn die Veräußerung höchstwahrscheinlich und der Vermögenswert oder die Veräußerungsgruppe im gegenwärtigen Zustand sofort veräußerbar ist. Das Management muss die Veräußerung beschlossen haben, die erwartungsgemäß innerhalb von einem Jahr ab dem Zeitpunkt der Klassifizierung erfolgen muss.

Sonstige Rückstellungen

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses hat, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z.B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert nur dann erfasst, wenn die Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird ergebniswirksam nach Abzug der Erstattung ausgewiesen. Ist der aus einer Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich, werden Rückstellungen zu einem Zinssatz vor Steuern abgezinst, der die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen als Finanzaufwand erfasst.

Anteilsbasierte Vergütung

Als Gegenleistung für die erbrachte Arbeit erhalten Mitglieder des Management Board und bestimmte Führungskräfte des Konzerns eine anteilsbasierte Vergütung in Form von Phantom Shares (Wertsteigerungsrechten), die nur in bar ausgeglichen werden können (sog. Transaktionen mit Barausgleich). Die Kosten, die aufgrund von Transaktionen mit Barausgleich entstehen, werden zunächst unter Anwendung einer Monte-Carlo-Simulation mit dem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet. Der beizulegende Zeitwert wird über den Zeitraum bis zum Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit erfolgswirksam unter Erfassung einer korrespondierenden Schuld verteilt. Die Schuld wird zu jedem Bilanzstichtag und am Erfüllungstag neu bemessen. Änderungen des beizulegenden Zeitwertes werden den Kosten der Funktionsbereiche zugeordnet. Für Wertsteigerungsrechte, die nicht ausübbar werden, wird kein Aufwand erfasst. Werden die Bedingungen einer Transaktion mit Barausgleich geändert, so werden diese Änderungen im Rahmen der Neubewertung am jeweiligen Bilanzstichtag berücksichtigt. Wird eine Transaktion mit Barausgleich annulliert, wird die entsprechende Verbindlichkeit erfolgswirksam ausgebucht.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Leistungsorientierte Pensionspläne und ähnliche Verpflichtungen

Die Höhe der aus den leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtung wird gesondert für jeden Plan unter Anwendung der Methode der laufenden Einmalprämien ermittelt. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Saldo der kumulierten, nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste für jeden einzelnen Plan zum Ende der vorherigen Berichtsperiode den höheren der beiden Beträge aus

10% der leistungsorientierten Verpflichtung oder des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens übersteigt. Diese Gewinne oder Verluste werden über die erwartete durchschnittliche Restlebensarbeitszeit der vom Plan erfassten Arbeitnehmer realisiert.

Der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand wird linear über den durchschnittlichen Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit der Anwartschaft verteilt. Soweit Anwartschaften sofort nach Einführung oder Änderung eines Pensionsplanes unverfallbar werden, 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 abzüglich des beizulegenden Zeitwertes des zur unmittelbaren Erfüllung von Verpflichtungen vorhandenen Planvermögens, abzüglich des noch nicht erfassten nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwands und zu- bzw. abzüglich der noch nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne bzw. Verluste. Der Wert eines Vermögenswertes beschränkt sich auf die Summe aus dem noch nicht erfassten nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen und dem Barwert eines etwaigen wirtschaftlichen Nutzens in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder in Form der Minderung künftiger Beitragszahlungen an den Plan. Soweit im Zusammenhang mit Fondsvermögen Zahlungsverpflichtungen auf Grund von Mindestdotierungsvorschriften für bereits erdiente Leistungen bestehen, kann dies auch zum Ansatz einer zusätzlichen Rückstellung führen, wenn der wirtschaftliche Nutzen eines sich unter Berücksichtigung der noch zu leistenden Mindestdotierungen ergebenden Finanzierungsüberhangs für das Unternehmen begrenzt ist.

Im nordamerikanischen Teilkonzern bestehende Verpflichtungen zur Zahlung von medizinischen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden wegen ihres Versorgungscharakters den Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen zugeordnet.

Beitragsorientierte Pensionspläne

Verpflichtungen des Konzerns aus beitragsorientierten Versorgungsplänen werden ergebniswirksam innerhalb des betrieblichen Ergebnisses erfasst. Der Konzern hat nach Zahlung der Beiträge keine weiteren Verpflichtungen hieraus.

Andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Der Konzern gewährt seinen Mitarbeitern in Europa die Möglichkeit zum Abschluss eines Altersteilzeitvertrags. Es wird das sogenannte Blockmodell verwendet. Die aus dem Altersteilzeitmodell bestehende Verpflichtung wird in Höhe des Barwertes der voraussichtlichen Zahlungen aus abgeschlossenen Altersteilzeitverträgen vollständig ergebniswirksam zurückgestellt.

Andere langfristige Leistungen an Arbeitnehmer

Der Konzern gewährt einer Anzahl von Mitarbeitern in Europa Jubiläumsleistungen für deren Betriebszugehörigkeit. Die entsprechenden Verpflichtungen werden mit Hilfe der Methode der laufenden Einmalprämien ermittelt.

Steuern

Tatsächliche Ertragsteuern

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

Latente Steuern

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

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

Aktive latente Steuern werden nur angesetzt, sofern es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähige temporäre Differenz verwendet werden kann.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der der Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen. Dabei werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht im Periodenergebnis, sondern in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen erfasst.

Ertragsrealisierung

Erträge werden grundsätzlich erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen an den Konzern fließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Erträge werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung abzüglich Skonti, Rabatten, Umsatzsteuern und anderer Abgaben bewertet. Erträge aus dem Verkauf von Waren und Erzeugnissen werden erfasst, wenn die mit dem Eigentum an den verkauften Waren und Erzeugnissen verbundenen maßgeblichen Risiken und Chancen auf den Käufer übergegangen sind. Dies tritt

in der Regel mit Lieferung der Waren und Erzeugnisse ein. Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode). Dividenden werden mit der Entstehung des Rechtsanspruches des Konzerns auf Zahlung erfasst.

2.4 Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

Zum 1. Januar 2010 sind die nachfolgenden Standards und Interpretationen im Konzernabschluss der Gruppe grundsätzlich erstmalig anwendbar bzw. erstmalig freiwillig angewendet worden:

- IFRS 2 Anteilsbasierte Vergütung: konzerninterne anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich; trat am 1. Januar 2010 in Kraft
- IFRIC 17 Sachdividenden an Eigentümer; trat am 1. Juli 2009 in Kraft
- IFRIC 18 Übertragung von Vermögenswerten von Kunden; trat am 1. Juli 2009 in Kraft
- Verbesserungen zu IFRS 2009

Sofern aus der Anwendung eines Standards oder einer Interpretation Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns resultieren können, werden diese Auswirkungen nachfolgend näher erläutert.

IFRS 2 Anteilsbasierte Vergütung

Das IASB veröffentlichte im Juni 2009 eine Änderung des IFRS 2 im Zusammenhang mit dem Anwendungsbereich und der Bilanzierung anteilsbasierter Vergütungen mit Barausgleich im Konzern. Der Konzern hat diese Änderungen zum 1. Januar 2010 angewandt. Daraus ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Verbesserungen zu IFRS 2009

Das IASB veröffentlichte im April 2009 einen Sammelstandard zur Änderung verschiedener IFRS-Standards mit dem primären Ziel, Inkonsistenzen zu beseitigen und Formulierungen klarzustellen. Der Sammelstandard sieht für jeden geänderten Standard eine eigene Übergangsregelung vor. Die Anwendung der folgenden Neuregelung führte zu einer Änderung der Darstellung.

IFRS 8 Geschäftssegmente

Es wird klargestellt, dass Segmentvermögenswerte und Segmentschulden nur dann ausgewiesen werden müssen, wenn diese Vermögenswerte und Schulden der verantwortlichen Unternehmensinstanz regelmäßig gemeldet werden. Da die verantwortliche Unternehmensinstanz des Konzerns die Entwicklung der Vermögenswerte und Schulden nicht auf Ebene der Segmente überwacht, weist der Konzern die in den Vorjahren angegebenen Segmentvermögenswerte nicht mehr in der Anhangsangabe 4 aus.

Aus den anderen Neuregelungen in den Verbesserungen zu IFRS 2009 ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Rechnungslegungsmethoden und die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

2.5 Veröffentlichte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards

Im Geschäftsjahr 2010 hat das International Accounting Standards Board (IASB) weitere für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevante Standards verabschiedet, die in der Berichtsperiode noch nicht verpflichtend anzuwenden beziehungsweise von der Europäischen Union noch nicht anerkannt sind. Der Konzern hat beschlossen, die folgenden Standards, die bereits herausgegeben wurden, nicht frühzeitig anzuwenden. Die Umsetzung erfolgt spätestens im Jahr der erstmals verpflichtenden Anwendung.

IAS 24 Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen (geändert)

Der geänderte Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen, anzuwenden. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Durch die Änderungen wird die Definition von nahe stehenden Unternehmen und Personen verdeutlicht, um die Feststellung solcher Beziehung zu vereinfachen und Inkonsistenzen bei der Anwendung zu beseitigen. Der Konzern erwartet keine Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

IFRS 9 Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung

Im Rahmen des IASB-Projekt zur umfassenden Neuregelung der Bilanzierung von Finanzinstrumenten hat das 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 Oktober 2010 veröffentlichte das IASB den zweiten Teil von IFRS 9 mit den neuen Vorschriften für die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten. Die neuen Regelungen ändern nur die Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten, die in Anwendung der sogenannten Fair Value Option erfolgswirksam bewertet werden. Alle sonstigen Regelungen in Bezug auf die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten wurden unverändert aus IAS 39 in den neuen IFRS 9 übernommen. Die Vorschriften müssen für Geschäftsjahre angewendet werden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. In weiteren Phasen wird das IASB die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen und Wertminderung finanzieller Vermögenswerte behandeln. Der Abschluss dieses Projekts wird für Mitte 2011 erwartet. Die Anwendung der Neuregelungen von IFRS 9 wird Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten des Konzerns haben. Um ein umfassendes Bild potenzieller Auswirkungen darzustellen, wird der Konzern die Auswirkung erst in Verbindung mit den anderen Phasen, sobald diese veröffentlicht sind, quantifizieren.

IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben (geändert)

Im Oktober 2010 hat das IASB Änderungen zu IFRS 7 veröffentlicht. Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2010 beginnen. Die Änderungen ermöglichen Nutzern von Finanzberichten einen besseren Einblick in Transaktionen zum Zwecke der Übertragung von Vermögenswerten (etwa Verbriefungen) einschließlich eines Einblicks in mögliche Auswirkungen der noch beim abgebenden Unternehmen verbliebenen Risiken. Mit den Änderungen werden auch zusätzliche Angaben gefordert, wenn ein unverhältnismäßig großer Anteil von Übertragungen rund um das Ende einer Berichtsperiode auftritt. Hieraus werden sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben.

IAS 12 Ertragsteuern: Latente Steuern: Realisierung zugrundeliegender Vermögenswerte (geändert)

Die Änderung von IAS 12 wurde im Dezember 2010 veröffentlicht und ist erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2012 beginnt. Die Änderung sieht vor, dass aktive und passive latente Steuern für bestimmte Vermögenswerte basierend auf der Annahme bewertet werden, dass der Buchwert dieser Vermögenswerte in voller Höhe durch Veräußerung realisiert wird. Aus den Änderungen werden sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben.

IFRIC 14 Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungsverpflichtungen (geändert)

Der geänderte IFRIC 14 ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen, rückwirkend anzuwenden. Die Änderung enthält Leitlinien zur Bestimmung des erzielbaren Betrags eines Nettopensionsvermögenswerts. Die Änderung erlaubt es Unternehmen, die Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungsverpflichtungen als Vermögenswert zu behandeln. Aus der Änderung werden keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet. Die Änderung wurde bereits am 26. November 2009 veröffentlicht.

Verbesserungen zu IFRS 2010

Das IASB veröffentlichte im Mai 2010 einen weiteren Sammelstandard zur Änderung verschiedener IFRS-Standards mit dem primären Ziel, Inkonsistenzen zu beseitigen und Formulierungen klarzustellen. Die Änderungen sind erstmalig für Geschäftsjahre verpflichtend anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2010 bzw. 1. Januar 2011 beginnen. Der Konzern erwartet jedoch aus der Anwendung dieser Änderungen keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz und Ertragslage des Konzerns.

3 KONSOLIDIERUNGSKREIS

Unternehmenserwerbe

Akquisitionen 2010

Im Berichtsjahr haben keine Unternehmenserwerbe stattgefunden.

Akquisitionen 2009

Vor dem Hintergrund, die Aktivitäten in China zu konsolidieren und strategisch weiter auszubauen, wurde durch Anteilsübertragungsverträge der wechselseitige Verkauf der Geschäftsanteile an den assoziierten Unternehmen SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd. („Yantai“) und Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd. („Jinan“) zwischen der SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach, und der AL-KO Kober AG, Kötzt, vereinbart.

Der Konzern hat am 1. April 2009 die verbleibenden 51,5% der stimmberechtigten Anteile an Jinan im Rahmen eines sukzessiven Anteilserwerbes erworben. Vor der Akquisition wurde das Unternehmen als assoziiertes Unternehmen nach der Equity-Methode bilanziert, da der Konzern bereits 48,5% der stimmberechtigten Anteile hielt. Der Erwerb erfolgte im Rahmen eines Anteilswechsels zzgl. einer Barzahlung. Der Konzern hat im Gegenzug seinen 49,0%igen Anteil an Yantai an den Verkäufer übertragen.

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden der Jinan stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Sachanlagen	871
Vorräte	1.932
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.288
Sonstige Vermögenswerte	119
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.942
	10.152
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	767
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	315
Sonstige Verbindlichkeiten	1.600
	2.682
Nettovermögen	7.470
Zeitwert der zuvor gehaltenen Anteile (48,5%)	-4.370
Firmenwert aus dem Unternehmenszusammenschluss	1.541
Gesamt-Gegenleistung	4.641

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belief sich auf TEUR 5.288. Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belief sich auf TEUR 5.667. Der gesamte vertraglich festgelegte Betrag war in Höhe von TEUR 379 uneinbringlich.

Die gesamte Gegenleistung in Höhe von insgesamt TEUR 4.641 setzt sich aus einer Barzahlung in Höhe von TEUR 839 sowie dem beizulegenden Zeitwert der hingegebenen Anteile in Höhe von TEUR 3.802 zusammen.

Mittelzufluss aufgrund des Unternehmenserwerbs:

TEUR	
Gesamt-Gegenleistung	-4.641
Beizulegender Zeitwert der hingegebenen Anteile	3.802
Nettozahlungsmittel des erworbenen Unternehmens	1.942
Nettomittelzufluss	1.103

Aufgrund der frühzeitigen Anwendung von IFRS 3 wurde aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert des vor dem Kauf gehaltenen Anteils an Jinan ein Gewinn von TEUR 971 in den Finanzerträgen erfasst. Die Auswirkungen der vorzeitigen Anwendung auf das Ergebnis je Aktie betrug Euro 0,05.

Im Vorjahr erhöhte sich der Konzernumsatz aufgrund dieses Erwerbes um 3,0 Mio. Euro. Das Periodenergebnis stieg um 0,4 Mio. Euro. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätte sich das Ergebnis um weitere 0,5 Mio. Euro und die Umsatzerlöse um weitere 2,7 Mio. Euro erhöht. Diese Pro-forma-Angaben dienen lediglich der Vergleichbarkeit. Sie stellen nicht unbedingt die tatsächlichen Periodenergebnisse und Umsatzerlöse dar, die realisiert worden wären, wenn der Unternehmenszusammenschluss zum 1. Januar 2009 abgeschlossen gewesen wäre, und dienen nicht als Indikator für zukünftige Umsätze und Ergebnisse.

Der angesetzte steuerlich nicht abzugsfähige Firmenwert resultiert aus den erwarteten Synergien und sonstigen Vorteilen aus der Zusammenfassung der Vermögenswerte und Aktivitäten von Jinan mit denen des Konzerns. Der Firmenwert wurde der Business Unit Trailer Systems zugeordnet. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten in Höhe von TEUR 20 wurden im Vorjahr ergebniswirksam erfasst.

Unternehmensgründungen

Am 18. Oktober 2010 wurde die SAF HOLLAND Otomotiv Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi, Türkei, gegründet und erstmalig in den Konzernabschluss einbezogen.

Entkonsolidierungen

Die SAF-HOLLAND Slovakia s.r.o., Slowakei, wurde liquidiert und ist daher zum 1. April 2010 aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden. Der Entkonsolidierungserfolg in Höhe von TEUR 149 wird unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

4 SEGMENTINFORMATION

Zum Zweck der Unternehmenssteuerung ist der Konzern nach Produkten und Dienstleistungen in kundenbezogene Geschäftseinheiten (Business Units) organisiert und verfügt über folgende drei berichtspflichtige Geschäftssegmente:

Trailer Systems

Dieses Segment konzentriert sich auf die Herstellung und den Vertrieb von Achsensystemen, Federungssystemen, Königszapfen und Kupplungen, Stützwinden sowie sonstigen Komponenten für die Trailerindustrie.

Powered Vehicle Systems

Dieses Segment konzentriert sich auf die Herstellung und den Vertrieb von Komponenten wie z.B. Sattelkupplungen, Federungssystemen und Schleppachsen für schwere Nutzfahrzeuge der Lkw-, Bus-, Wohnmobil- und Campingfahrzeugindustrie.

Aftermarket

In diesem Segment werden Komponenten vertrieben wie z.B. Ersatzteile für alle vorhandenen Systeme für Trailer als auch angetriebene Nutzfahrzeuge sowie bestimmte Spezialprodukte. Zu den Spezialprodukten zählen agrarwirtschaftliche nicht angetriebene Bodenbelüftungsanlagen, ausgehend von patentiertem Design und Technologie. Diese Produkte finden Anwendung auf Golf- und Sportplätzen, Weingütern, auf nicht bestelltem Land und bei der Entsorgung von flüssigem landwirtschaftlichem Abfall.

Das Betriebsergebnis der Geschäftseinheiten wird vom Management getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Einheiten zu bestimmen. Die Entwicklung der Segmente wird anhand des bereinigten Betriebsergebnisses bewertet. Dabei kann die Ermittlung des Betriebsergebnisses in bestimmter Hinsicht vom Konzernabschluss abweichen, da Sondereffekte wie beispielsweise Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aufgrund der Kaufpreisallokation (PPA), Wertaufholungen und -minderungen sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten nicht berücksichtigt werden (siehe folgende Tabelle). Die Konzernfinanzierung (einschließlich Finanzaufwendungen und -erträgen) sowie die Ertragsteuern werden konzerneinheitlich gesteuert und nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet. Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt. Es bestehen keine intersegmentären Umsatzerlöse.

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

TEUR	2010	2009
Betriebliches Ergebnis	30.904	-29.713
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	453	-99
EBIT	31.357	-29.812
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	6.654	7.489
Wertminderungen von Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten	-	16.903
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	-5.171	-
Restrukturierungs- und Integrationskosten	4.290	6.900
Bereinigtes EBIT	37.130	1.480

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

TEUR	2010				Konsolidiert
	Business Units			Anpassungen/ Eliminierungen	
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket		
Umsatzerlöse	322.820	127.467	180.766	–	631.053
Umsatzkosten	-301.691	-97.369	-112.292	-2.671 ¹⁾	-514.023
Bruttoergebnis	21.129	30.098	68.474	-2.671	117.030
Bruttomarge	6,5%	23,6%	37,9%	–	18,5%
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen und Erträge aus Wertaufholungen	-30.672	-6.467	-44.731	-3.803 ²⁾	-85.673
Bereinigungen	595 ³⁾	-1.241 ³⁾	2.129 ³⁾	4.290 ⁴⁾	5.773
Bereinigtes EBIT	-8.948	22.390	25.872	-2.184	37.130
Bereinigte EBIT-Marge	-2,8%	17,6%	14,3%	–	5,9%
Abschreibungen und Wertaufholungen	-10.485	-1.905	-4.731	-516 ⁵⁾	-17.637
davon Erträge aus Wertaufholungen	2.700	2.471	-	–	5.171

1) Aufwendungen im Zusammenhang mit der Neuordnung der Aktivitäten des Konzerns in Südamerika (TEUR -1.182), Aufwendungen im Zusammenhang mit Standortzusammenführungen (TEUR -785) sowie Aufwendungen aus der Schließung von Pensionsplänen in Kanada (TEUR -704) sind als Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten keiner Business Unit zugeordnet.

2) Aufwendungen im Zusammenhang mit der Neuordnung der Aktivitäten des Konzerns in Südamerika (TEUR -768), Aufwendungen im Zusammenhang mit Standortzusammenführungen (TEUR -595), Aufwendungen aus der Schließung von Pensionsplänen in Kanada (TEUR -21) sowie Aufwendungen aus Restrukturierungsberatungen (TEUR -235) sind als Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten keiner Business Unit zugeordnet. Weiterhin sind die Effekte aus den Holdings (TEUR -2.637) und der Anteil am Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen (TEUR 453) keinem Segment zugeordnet.

3) Bereinigungen in den Business Units betreffen Abschreibungen aus der PPA (TEUR 6.654). Des Weiteren sind Erträge aus Wertaufholungen der Marken (TEUR -5.171) enthalten.

4) Restrukturierungs- und Integrationskosten (TEUR 4.290) sind keiner Business Unit zugeordnet.

5) Wertminderungen (TEUR -516) aufgrund von Standortzusammenführungen sind als Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten keiner Business Unit zugeordnet.

Konzernanhang >> 064 – 127

087

TEUR	2009				Konsolidiert	
	Business Units					
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket	Anpassungen/ Eliminierungen		
Umsatzerlöse	175.126	98.311	146.181	–	419.618	
Umsatzkosten	-178.181	-77.424	-92.916	-2.850 ¹⁾	-351.371	
Bruttoergebnis	-3.055	20.887	53.265	-2.850	68.247	
Bruttomarge	-1,7%	21,2%	36,4%	–	16,3%	
1) Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses (TEUR -1.639), Aufwendungen für vorübergehende Standortstilllegungen (TEUR -925) sowie Aufwendungen für Restrukturierungsberatungen (TEUR -286) sind als Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten keiner Business Unit zugeordnet.	Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen und Wertminderungsaufwendungen	-41.399	-10.639	-38.078	-7.943 ²⁾	-98.059
2) Restrukturierungsberatungen (TEUR -2.296) sowie Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses (TEUR -1.754) sind als Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten keiner Business Unit zugeordnet. Weiterhin sind die Effekte aus den Holdings (TEUR -3.254) und der Anteil am Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen (TEUR -639) keinem Segment zugeordnet.	Bereinigungen	17.498 ³⁾	4.422 ³⁾	2.472 ³⁾	6.900 ⁴⁾	31.292
	Bereinigtes EBIT	-26.956	14.670	17.659	-3.893	1.480
	Bereinigte EBIT-Marge	-15,4%	14,9%	12,1%	–	0,4%
	Abschreibungen und Wertminderungen	-27.564	-7.236	-4.758	–	-39.558
	davon Wertminderungsaufwendungen	-13.963	-2.658	-282	–	-16.903
3) Bereinigungen in den Business Units betreffen Effekte aus der PPA (TEUR 7.489). Des Weiteren sind Wertminderungsaufwendungen (TEUR 16.903) enthalten.	Geografische Informationen werden für die Regionen „Europa“ und „Nordamerika“ dargestellt.					
4) Restrukturierungs- und Integrationskosten (TEUR 6.900) sind keiner Business Unit zugeordnet.	Das Geschäft in der Region Europa umfasst die Herstellung und den Verkauf von Achsen und Federungssystemen für Anhänger und Auflieger. Der Konzern bietet in dieser Region ebenfalls Ersatzteile für den Sekundärmarkt für alle Anhängersysteme und Nutzfahrzeuge an. Durch den Erwerb der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH zählen zum Geschäft in Europa auch die Herstellung und der Verkauf von Sattelkupplungen. In Nordamerika ist der Konzern Hersteller und Verkäufer von Kernelementen für die Auflieger- und Anhänger-, Lkw-, Bus- und Campingfahrzeugindustrie. Der Konzern bietet in dieser Region Federungssysteme, Sattelkupplungen, Königszapfen, Stützwinden und Anhängerkupplungen an. In Nordamerika liefert der Konzern zudem Ersatzteile für die Trailer- und Nutzfahrzeugindustrie.					

Die folgende Tabelle zeigt Informationen nach geografischen Regionen:

TEUR	2010	2009
Erlöse von externen Kunden		
Europa	311.358	196.698
Nordamerika	279.172	198.913
Sonstige	40.523	24.007
Gesamt	631.053	419.618

TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Langfristige Vermögenswerte		
Europa	165.765	174.513
Nordamerika	116.507	111.125
Sonstige	14.078	13.769
Gesamt	296.350	299.407

Die langfristigen Vermögenswerte umfassen den Firmenwert, immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen, nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen und sonstige langfristige Vermögenswerte, sofern sie nicht aus der Finanzierung von Pensionsverpflichtungen resultieren. Im Berichtsjahr sowie im Vorjahr hat kein Kunde den Umsatzanteil in Höhe von 10% des Gesamtumsatzes erreicht.

5 UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten bestehen hauptsächlich aus Materialaufwendungen in Höhe von TEUR 407.620 (Vj. TEUR 256.270), Personalaufwendungen in Höhe von TEUR 74.950 (Vj. TEUR 57.450), Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von TEUR 12.159 (Vj. TEUR 12.781), Reparatur- und Wartungsaufwendungen TEUR 5.859 (Vj. TEUR 3.706), Garantieforderungen TEUR 2.700 (Vj. TEUR 3.036) sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten in Höhe von TEUR 2.671 (Vj. TEUR 2.850).

6 SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

6.1 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten im Wesentlichen nicht den Funktionsbereichen zurechenbare Erträge aus Erstattungen in Höhe von TEUR 371 (Vj. TEUR 317), den Ertrag aus der Entkonsolidierung der SAF-HOLLAND Slovakia s.r.o. in Höhe von TEUR 149 und Versicherungsschädigungen in Höhe von TEUR 139 (Vj. TEUR 86).

6.2 Vertriebskosten

Die Vertriebskosten setzen sich größtenteils aus Personalaufwendungen in Höhe von TEUR 18.616 (Vj. TEUR 16.565), Aufwendungen für Distribution in Höhe von TEUR 4.896 (Vj. TEUR 1.924), Werbe- und Verkaufsförderungskosten in Höhe von TEUR 5.251 (Vj. TEUR 3.431), Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 3.323 (Vj. TEUR 3.297) und Provisionen in Höhe von TEUR 1.682 (Vj. TEUR 2.150) zusammen. Restrukturierungs- und Integrationskosten wurden in Höhe von TEUR 206 (Vj. TEUR 455) in den Vertriebskosten erfasst.

6.3 Allgemeine Verwaltungskosten

Der Verwaltungsaufwand enthält hauptsächlich Personalaufwendungen in Höhe von TEUR 18.312 (Vj. TEUR 13.583), Rechts- und Beratungskosten in Höhe von TEUR 3.048 (Vj. TEUR 3.708), Büro- und Betriebsbedarf in Höhe von TEUR 3.080 (Vj. TEUR 2.790), Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von TEUR 2.099 (Vj. TEUR 2.165) sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten in Höhe von TEUR 1.406 (Vj. TEUR 3.545).

6.4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten setzen sich größtenteils aus Personalaufwendungen in Höhe von TEUR 7.401 (Vj. TEUR 5.473) und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte TEUR 2.391 (Vj. TEUR 1.878) zusammen. Restrukturierungs- und Integrationskosten in Höhe von TEUR 7 (Vj. TEUR 50) wurden in den Forschungs- und Entwicklungskosten erfasst. Im Geschäftsjahr wurden Entwicklungskosten in Höhe von TEUR 625 (Vj. TEUR 967) aktiviert.

6.5 Finanzergebnis

Der Rückgang der Finanzerträge ist hauptsächlich auf Einmaleffekte im Vorjahr aus dem wechselseitigen Verkauf der Geschäftsanteile an den assoziierten Unternehmen SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd. und Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd. (TEUR 1.886) sowie aus Wertänderungen des ineffektiven Teils der als Sicherungsinstrumente eingesetzten Zinsswaps (TEUR 952) zurückzuführen.

Die Finanzaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2010	2009
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Ausleihungen	-28.053	-21.388
Transaktionskosten	-479	-2.798
Amortisation von Transaktionskosten	-2.100	-482
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	-754	-1.261
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	-3.097	-2.317
Sonstige	-1.656	-1.372
Gesamt	-36.139	-29.618

Die Erhöhung der Zinsaufwendungen und der Amortisation von Transaktionskosten ist auf die am 29. November 2009 abgeschlossene Refinanzierungsvereinbarung zurückzuführen (siehe Anhangs-angabe 20). Die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von TEUR 2.100 (Vj. TEUR 482) stellt die nach der Effektivzinsmethode als Aufwand der Periode erfassten Vertragsabschlussgebühren dar.

Die im Vorjahr erfassten Transaktionskosten in Höhe von TEUR 2.798 beinhalten im Wesentlichen die Beratungskosten, Waiverkosten und Kosten der Stillhaltevereinbarungen im Zusammenhang mit den Refinanzierungsverhandlungen.

Die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten beinhalten Aufwendungen in Höhe von TEUR 1.593 aus Wertänderungen der bis zum März 2010 gehaltenen Verlängerungsoptionen für Zinsswaps, Aufwendungen aus dem Abgang von im Vorjahr zu Sicherungszwecken gehaltenen Zinsswaps in Höhe von TEUR 857 sowie Aufwendungen aufgrund des ineffektiven Teils der in diesem Geschäftsjahr neu abgeschlossenen Zinsswaps in Höhe von TEUR 647 (siehe Anhangsangabe 24).

6.6 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

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

TEUR	2010	2009
Löhne und Gehälter	-103.364	-82.010
Sozialversicherungsbeiträge	-14.595	-10.009
Aufwendungen für Pensionen	-1.914	-1.052
Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-131	-3.393
Gesamt	-120.004	-96.464

Aufwendungen für Pensionen, die im Zusammenhang mit den Planschließungen in Kanada entstanden sind (TEUR 725), sind Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten. Im Vorjahr wurden die Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses in voller Höhe als Restrukturierungs- und Integrationskosten ausgewiesen.

Die Sozialversicherungsbeiträge enthalten Aufwendungen aus beitragsorientierten Pensionsplänen in Höhe von TEUR 4.788 (Vj. TEUR 5.228).

6.7 Abschreibungen

Abschreibungen nach Funktionsbereichen:

TEUR	Abschreibungen auf Sachanlagen		Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		Gesamt	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Umsatzkosten	-12.675 ¹⁾	-12.781	-137	-130	-12.812	-12.911
Vertriebskosten	-637	-564	-3.323	-3.297	-3.960	-3.861
Allgemeine Verwaltungskosten	-2.099	-2.165	-974	-1.203	-3.073	-3.368
Forschungs- und Entwicklungskosten	-572	-637	-2.391	-1.878	-2.963	-2.515
Wertminderungen von Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten	-	-	-	-16.903	-	-16.903
Gesamt	-15.983	-16.147	-6.825	-23.411	-22.808	-39.558

1) Wertminderungen in Höhe von TEUR 516 aufgrund von Standortzusammenführungen sind Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten.

Im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation entstandene Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf TEUR 6.654 (Vj. TEUR 7.489).

6.8 Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten und Wertminderungen von Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten

Im Geschäftsjahr wurden Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von TEUR 5.171 vorgenommen. Im Vorjahr wurden Wertminderungen auf die Firmenwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Trailer Systems“ in Höhe von TEUR 11.122 sowie auf immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von TEUR 5.781 erfasst. Weitere Erläuterungen hierzu sind in Anhangsangabe 8 enthalten.

7 ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR	2010	2009
Tatsächliche Ertragsteuern	-5.792	-1.905
Latente Ertragsteuern	1.624	8.935
Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern	-4.168	7.030

Die effektive Steuerquote für den Konzern für das zum 31. Dezember 2010 endende Geschäftsjahr beträgt -100,63% (Vj. 12,57%). Die nachfolgende Tabelle stellt die Überleitungsrechnung zwischen den ausgewiesenen und den erwarteten Ertragsteuern des Konzerns unter Verwendung des Konzernsteuersatzes von 30,80% (Vj. 28,59%) dar. Der Anstieg des Konzernsteuersatzes ist auf das gestiegene zu versteuernde Einkommen des nordamerikanischen Teilkonzerns zurückzuführen. Für die deutschen Gesellschaften wurde wie im Vorjahr mit einem Unternehmensteuersatz in Höhe von 27,10% bestehend aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,83% (inklusive Solidaritätszuschlag) und Gewerbesteuer in Höhe von 11,27% kalkuliert. Im nordamerikanischen Teilkonzern kamen unverändert zum Vorjahr ein Bundessteuersatz von 35,00% und ein Landessteuersatz von 1,10% zur Anwendung.

TEUR	2010	2009
Ergebnis vor Steuern	-4.142	-55.943
Ertragsteuern auf Grundlage des Konzernsteuersatzes von 30,80% (Vorjahr: 28,59%)	1.276	15.994
Nicht angesetzte Zinsvorräge	-1.228	-5.124
Nicht angesetzte Verlustvorräge	-3.198	-1.232
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorräge	201	20
Wertminderung Firmenwert	-	-3.180
Periodenfremde Ertragsteuern	-698	-
Sonstiges	-521	552
Ertragsteuern zum effektiven Ertragsteuersatz von -100,63% (Vorjahr: 12,57%)	-4.168	7.030

Die latenten Ertragsteuern setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

TEUR	Konzernbilanz		Konzern- Periodenergebnis	
	31.12.2010	31.12.2009	2010	2009
Vorräte	1.396	1.232	85	-230
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	3.939	4.396	-769	187
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2.479	916	762	-107
Sonstige Rückstellungen	1.292	1.535	-372	343
Steuerlicher Verlustvortrag	7.082	6.785	163	3.739
Steuerlicher Zinsvortrag	13.971	10.517	2.595	2.280
Sonstige	2.274	2.498	-822	234
Latente Ertragsteueransprüche	32.433	27.879		
Immaterielle Vermögenswerte	-33.775	-31.483	-1.228	2.539
Sachanlagen	-10.262	-10.349	486	851
Vorräte	-18	-8	-11	11
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-370	-390	10	-27
Sonstige Vermögenswerte	-315	-475	199	119
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-788	-921	125	-921
Sonstige	-1.101	-1.262	401	-83
Latente Ertragsteuerschulden	-46.629	-44.888		
Latenter Ertragsteuerertrag			1.624	8.935

Zum Abschlussstichtag wurden latente Steueransprüche und -schulden in Höhe von TEUR 13.026 (Vj. TEUR 11.193) saldiert, bei denen die Voraussetzungen zur Verrechnung erfüllt waren. In der Bilanz sind somit latente Steueransprüche in Höhe von TEUR 19.407 (Vj. TEUR 16.686) sowie latente Steuerschulden in Höhe von TEUR 33.603 (Vj. TEUR 33.695) dargestellt.

Im Konzern existieren steuerliche Verlustvorträge von TEUR 57.564 (Vj. TEUR 79.761), welche begrenzt/unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort mit zukünftig anfallenden zu versteuernden Einkommen bei der jeweiligen Gesellschaft oder anderen Konzerngesellschaften verrechnet werden können. Aufgrund nicht ausreichend vorhandener steuerpflichtiger Einkünfte bzw. Verrechnungsmöglichkeiten in den einzelnen Gesellschaften oder anderen Konzernunternehmen wurden auf Verlustvorträge in Höhe von TEUR 33.619 (Vj. TEUR 57.129) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die Nutzbarkeit der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge verfällt wie folgt:

TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Fälligkeitsdatum		
Unbestimmt	29.636	52.516
Innerhalb von 5 Jahren	1.063	–
Innerhalb von 10 Jahren	2.920	4.613
Gesamt	33.619	57.129

Neben steuerlichen Verlustvorträgen existieren im Konzern Zinsvorträge von TEUR 74.481 (Vj. TEUR 59.552), welche unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort in der Zukunft zum steuerlichen Abzug bei der jeweiligen Gesellschaft genutzt werden können. Diese resultieren aus der im Zuge der Unternehmensteuerreform eingeführten Zinsschrankenregelung in Deutschland und einer vergleichbaren Regelung in Nordamerika. Aufgrund nicht ausreichend vorhandener Möglichkeiten zur Nutzung der Zinsvorträge in der Zukunft wurden auf Zinsvorträge in Höhe von TEUR 34.824 (Vj. TEUR 30.292) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Zum 31. Dezember 2010 wurden latente Ertragsteuern aus Wertänderungen in den Zeitwerten von Cashflow-Hedges in Höhe von TEUR 819 (Vj. TEUR -739) direkt im Eigenkapital erfasst. Weiterhin wurden im Vorjahr aus Fremdwährungsumrechnungen konzerninterner monetärer Posten, die Investitionscharakter haben, latente Ertragsteuern in Höhe von TEUR -3.478 direkt im Eigenkapital berücksichtigt.

Die steuerbaren temporären Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen, für die keine passiven latenten Steuern bilanziert wurden, belaufen sich auf 0,3 Mio. Euro (Vj. 0,2 Mio. Euro).

8 FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

TEUR	Kunden- beziehung	Technologie	Entwicklungs- kosten	Marke	Service- netz	Lizenzen und Software	Immaterielle Ver- mögens- werte	Firmen- wert
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand 31.12.2008	101.503	20.507	-	31.153	3.370	7.925	164.458	70.280
Zugänge zum Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	1.541
Zugänge	-	-	967	-	-	1.321	2.288	-
Umrechnungsdifferenzen	-976	155	-	-191	125	133	-754	-452
Stand 31.12.2009	100.527	20.662	967	30.962	3.495	9.379	165.992	71.369
Zugänge	-	-	625	-	-	672	1.297	-
Abgänge	-	-	-	-	-	13	13	-
Umrechnungsdifferenzen	2.778	420	-	887	-	174	4.259	2.177
Stand 31.12.2010	103.305	21.082	1.592	31.849	3.495	10.212	171.535	73.546
Kumulierte Abschreibungen								
Stand 31.12.2008	4.994	4.411	-	3.038	481	3.213	16.137	15.996
Zugänge	2.906	1.877	5	5.781	175	1.545	12.289	11.122
Umrechnungsdifferenzen	-55	-35	-	-	-	5	-85	-
Stand 31.12.2009	7.845	6.253	5	8.819	656	4.763	28.341	27.118
Zugänge	2.959	1.893	85	-	175	1.713	6.825	-
Abgänge	-	-	-	-	-	13	13	-
Zuschreibungen	-	-	-	5.171	-	-	5.171	-
Umrechnungsdifferenzen	229	71	-	323	-	44	667	606
Stand 31.12.2010	11.033	8.217	90	3.971	831	6.507	30.649	27.724
Buchwert zum 31.12.2009	92.682	14.409	962	22.143	2.839	4.616	137.651	44.251
Buchwert zum 31.12.2010	92.272	12.865	1.502	27.878	2.664	3.705	140.886	45.822

Im laufenden Geschäftsjahr wurden keine wesentlichen Investitionen getätigt. Es wurden Entwicklungskosten in Höhe von TEUR 625 (Vj. TEUR 967) aktiviert. Der Zugang „Firmenwert“ im Vorjahr resultiert aus der Erstkonsolidierung der Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd. (siehe Anhangsangabe 3).

Werthaltigkeitstest für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Die Gruppe führt zum 1. Oktober ihre jährlichen Werthaltigkeitstests für bilanzierte Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer durch. Aufgrund vorliegender Anhaltspunkte auf eine Wertminderung hat der Konzern im Vorjahr bereits zum 30. September 2009 einen Werthaltigkeitstest vorgenommen.

Die Zuordnung der Buchwerte von Firmenwerten und Marken zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ist gegenüber dem Vorjahr unverändert. Die Buchwerte stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Trailer Systems		Powered Vehicle Systems		Aftermarket		Gesamt	
	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009
Firmenwert	16.913	16.698	–	–	28.909	27.553	45.822	44.251
Marken	22.878	19.804	4.633	1.999	367	340	27.878	22.143

Grundannahmen für die Berechnung des erzielbaren Betrages

Bei der Bestimmung des erzielbaren Betrages kam ein Discounted-Cashflow-Verfahren zur Anwendung. Als Grundlage für die Ableitung der Cashflows diente eine Fünf-Jahres-Detailplanung. Für den Wertebeitrag ab 2016 wird sie ergänzt durch die ewige Rente. Basis für die Ermittlung der ewigen Rente ist das angenommene langfristig nachhaltig erzielbare Ergebnis. Die Cashflows der ewigen Renten wurden wie im Vorjahr jeweils unter Verwendung einer Wachstumsrate von 1,0% extrapoliert.

Umsatz/EBITDA-Marge – Die prognostizierten Umsätze und Ergebnisse der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten basieren auf allgemein verfügbaren Wirtschaftsdaten sowie Brancheninformationen und berücksichtigen neben den allgemeinen Marktprognosen aktuelle Entwicklungen und Erfahrungen der Vergangenheit.

Abzinsungssatz – Für die Berechnung des Abzinsungssatzes wurde das Modell der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) herangezogen. Hierbei wurden Renditen von Staatsanleihen zu Beginn des Budgetzeitraums als risikoloser Zinssatz berücksichtigt. Darüber hinaus wurde ein objektivierter Zuschlag ermittelt, der das Risiko des Konzerns im Verhältnis zu vergleichbaren Unternehmen (Peer-Group) widerspiegelt.

Die Ergebnisse der Werthaltigkeitstests stellen sich wie folgt dar:

Firmenwerte

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

Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Trailer Systems“

Zum 1. Oktober 2010 beträgt der für die Ermittlung des erzielbaren Betrages verwendete Vorsteuereinkontierungssatz 12,65% (30. September 2009: 13,25%). Der durchgeführte Werthaltigkeitstest führte in 2010 zu keinem weiteren Wertberichtigungsbedarf des Firmenwertes (30. September 2009: TEUR 11.122), da der erzielbare Betrag geringfügig oberhalb des Buchwertes der zahlungsmittelgenerierenden Einheit lag. Im Vorjahr wurde die Abschreibung des Firmenwertes ergebniswirksam erfasst.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Powered Vehicle Systems“

Der Firmenwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Powered Vehicle Systems“ wurde bereits im Rahmen des Werthaltigkeitstests zum 31. Dezember 2008 in voller Höhe wertgemindert.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Aftermarket“

Der für die Ermittlung des erzielbaren Betrages verwendete Vorsteuerdiskontierungssatz beträgt 13,56% (30. September 2009: 14,37%) zum 1. Oktober 2010. Auf Basis des durchgeführten Tests identifizierte das Management keine Wertminderung für diese zahlungsmittelgenerierende Einheit.

Sensitivität der getroffenen Annahmen

Im Rahmen der Nutzungswertberechnung wurden Sensitivitätsanalysen in Bezug auf die Hauptwerttreiber durchgeführt. Mit Ausnahme der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Trailer Systems“ übersteigen bei allen anderen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten die entsprechenden Sensitivitäten der Nutzungswerte die entsprechenden Buchwerte:

Bei der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Trailer Systems“ liegt der geschätzte erzielbare Betrag geringfügig oberhalb des Buchwertes. Eine negative Änderung einer wesentlichen Annahme würde folglich zu einem Wertminderungsaufwand führen. Wenn sich der zugrunde liegende Vorsteuerdiskontierungssatz in Höhe von 12,65% um 100 Basispunkte erhöhte, würde sich der erzielbare Betrag um 13,8 Mio. Euro verringern. Eine Verminderung des Vorsteuerdiskontierungssatzes um 100 Basispunkte würde zu einer Erhöhung des erzielbaren Betrages in Höhe von 16,4 Mio. Euro führen.

Marken

Der erzielbare Betrag der Marken „SAF“, „Holland“ sowie „Trilex“ wurde auf Basis der Berechnung eines beizulegenden Zeitwertes (abzüglich Veräußerungskosten) unter Verwendung des Lizenzpreisanalogieverfahrens ermittelt. Grundlage für die Ermittlung sind die Umsatzerlöse aus der von der Geschäftsleitung ermittelten Fünf-Jahres-Planung unter Berücksichtigung eines Lizenzsatzes von 0,5%.

Marke „SAF“

Der für die Ermittlung des erzielbaren Betrages verwendete Abzinsungssatz beträgt 9,11% (30. September 2009: 10,27%) zum 1. Oktober 2010. Der Werthaltigkeitstest führte zu einer Wertaufholung in Höhe von TEUR 2.700 (30. September 2009: Wertminderung TEUR 2.841/31. Dezember 2008: Wertminderung TEUR 2.027).

Marke „Holland“

Zum 1. Oktober 2010 wurde für die Ermittlung des erzielbaren Betrages ein Abzinsungssatz von 9,20% (30. September 2009: 10,06%) verwendet. Der Werthaltigkeitstest führte zu einer Wertaufholung in Höhe von TEUR 2.471 (30. September 2009: Wertminderung TEUR 2.000/31. Dezember 2008: Wertminderung TEUR 1.011).

Marke „Trilex“

Der für die Ermittlung des erzielbaren Betrages verwendete Abzinsungssatz beträgt 9,10% (30. September 2009: 10,29%) zum 1. Oktober 2010. Der Werthaltigkeitstest führte zu keiner Wertaufholung (30. September 2009: Wertminderung TEUR 940).

Die in 2008 und 2009 entstandenen Wertminderungen der Marken waren im Wesentlichen auf ungünstigere Umsatzerwartungen durch die Umsatzeinbrüche infolge der Finanzkrise zurückzuführen. Die Erholung des Truck- und Trailermarktes in 2010 sowie die verbesserten Aussichten hinsichtlich der zukünftigen Marktentwicklung führten zu einer Anpassung der Umsatz- und Ergebnisprognosen für den Konzern und damit zu einer Wertaufholung im Bereich der Marken. Die Wertaufholung wurde ergebniswirksam erfasst; davon wurden TEUR 2.700 der Business Unit „Trailer Systems“ und TEUR 2.471 der Business Unit „Powered Vehicle Systems“ zugeordnet.

Es liegen keine Anhaltspunkte vor, die auf eine Wertminderung von immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer schließen lassen.

9 SACHANLAGEN

TEUR	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand 31.12.2008	60.298	71.028	10.388	7.487	149.201
Zugänge zum Konsolidierungskreis	2	824	45	–	871
Zugänge	248	3.293	532	2.460	6.533
Abgänge	136	1.519	689	42	2.386
Umbuchungen	106	4.556	50	-4.712	–
Umrechnungsdifferenzen	288	86	22	156	552
Stand 31.12.2009	60.806	78.268	10.348	5.349	154.771
Zugänge	173	1.864	1.212	3.733	6.982
Abgänge	140	1.247	699	14	2.100
Umgliederungen	-1.902 ¹⁾	-34 ¹⁾	–	-2.589 ²⁾	-4.525
Umbuchungen	99	3.023	409	-3.531	–
Umrechnungsdifferenzen	2.367	4.307	347	271	7.292
Stand 31.12.2010	61.403	86.181	11.617	3.219	162.420
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 31.12.2008	4.811	21.719	4.927	–	31.457
Zugänge	3.032	11.546	1.569	–	16.147
Abgänge	32	793	405	–	1.230
Umrechnungsdifferenzen	-56	-200	28	–	-228
Stand 31.12.2009	7.755	32.272	6.119	–	46.146
Zugänge	2.263	12.113	1.607	–	15.983
Abgänge	33	827	591	–	1.451
Umgliederungen	-1.183 ¹⁾	-15 ¹⁾	–	–	-1.198
Umrechnungsdifferenzen	365	1.729	216	–	2.310
Stand 31.12.2010	9.167	45.272	7.351	–	61.790
Buchwert zum 31.12.2009	53.051	45.996	4.229	5.349	108.625
Buchwert zum 31.12.2010	52.236	40.909	4.266	3.219	100.630

1) Umgliederung des Buchwertes einer Immobilie in Höhe von TEUR 738 in zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte (siehe Anhangsangabe 16).

2) Umgliederung einer Kaufpreistrückforderung gegen einen Lieferanten (TEUR 2.589) in die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte (siehe Anhangsangabe 14).

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsleasing-Verhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2010 TEUR 117 (Vj. TEUR 423). Während des Geschäftsjahres und im Vorjahr waren keine Zugänge von im Rahmen von Finanzierungsleasing-Verhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung zu verzeichnen. Die Abschreibungen des Geschäftsjahres beliefen sich auf TEUR 235 (Vj. TEUR 388).

10 BETEILIGUNGEN AN NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

Bei folgenden Unternehmen handelt es sich um Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen:

	Firmensitz	%-Anteil am Eigenkapital
Assoziierte Unternehmen		
Lakeshore Air LLP	USA	50,0
FWI S.A.	Frankreich	34,1
Joint Ventures		
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0
Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	Indien	50,0

Die folgende Tabelle enthält zusammenfassende Finanzinformationen zu den nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen des Konzerns, wobei sich die Angaben jeweils auf den Konzernanteil an den assoziierten Unternehmen bzw. Joint Ventures beziehen:

TEUR	Anteile an assoziierten Unternehmen		Anteile an Joint Ventures	
	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009
Kurzfristige Vermögenswerte	6.227	4.057	1.060	737
Langfristige Vermögenswerte	3.269	3.553	413	326
Kurzfristige Schulden	-391	-359	-90	-19
Langfristige Schulden	-2.618	-1.499	-	-
Umrechnungsdifferenzen	-41	-	-85	8
Netto-Reinvermögen = Buchwert der Beteiligung	6.446	5.752	1.298	1.052
Umsatzerlöse	11.014	5.265	481	191
Periodenergebnis	520	-604	-67	-35

Mit Wirkung vom 1. April 2009 hat der Konzern die verbleibenden 51,5% der stimmberechtigten Anteile an der Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd. erworben. Das im Vorjahr bis zum Erwerb erfasste Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen belief sich auf TEUR 540 (siehe Anhangsangabe 3).

Konzernanhang >> 064 – 127

099

11 SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Vermögenswerte aus leistungsorientierten Verpflichtungen	2.107	2.003
Vorsteuererstattungsansprüche	813	1.437
Erstattungsansprüche aus Gesundheitsfürsorgeleistungen	218	428
Sonstiges	237	211
Gesamt	3.375	4.079

Weitere Einzelheiten zu den Vermögenswerten aus leistungsorientierten Verpflichtungen sind in Anhangsangabe 18 enthalten.

12 VORRÄTE

TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Rohmaterial	27.919	24.482
Unfertige Erzeugnisse	14.534	9.845
Fertige Erzeugnisse	22.017	18.603
Unterwegs befindliche Waren	3.612	2.578
Gesamt	68.082	55.508

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf TEUR 709 (Vj. TEUR 1.835) und ist in den Umsatzkosten erfasst.

13 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

TEUR	Davon: zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig		Davon: zum Abschlussstichtag wertgemindert		Davon: zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeiträumen überfällig					Mehr als 360 Tage
	Buchwert	überfällig	wertgemindert	wertgemindert	Weniger als 30 Tage	Zwischen 30 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 120 Tagen	Zwischen 121 und 360 Tagen	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2010	80.336	63.948	1.104	9.377	1.913	1.333	255	642	1.764	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2009	57.210	42.078	1.568	5.989	1.857	1.666	698	2.413	941	

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

TEUR	Wertberichtigungskonto
Stand 31.12.2008	1.301
Aufwandswirksame Zuführung	1.846
Inanspruchnahme	348
Auflösung	23
Stand 31.12.2009	2.776
Aufwandswirksame Zuführung	1.832
Inanspruchnahme	1.926
Auflösung	459
Umrechnungsdifferenzen	153
Stand 31.12.2010	2.376

Hinsichtlich des nicht wertgeminderten und in Zahlungsverzug befindlichen Bestands der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden. In Europa hat der Konzern zur Absicherung des Ausfallrisikos Warenkreditversicherungen abgeschlossen.

14 SONSTIGE KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Kaufpreisrückforderung gegen einen Lieferanten	2.589	–
Umsatzsteuerforderungen	2.574	2.076
Rechnungsabgrenzungsposten	839	1.400
Versicherungsprämien	800	901
Forderung Kurzarbeitergeld	–	320
Sonstiges	1.559	1.024
Gesamt	8.361	5.721

Die im Vorjahr ausgewiesenen geleisteten Anzahlungen für eine Schweißlinie in Höhe von TEUR 2.589 wurden in der Berichtsperiode von den geleisteten Anzahlungen und Anlagen im Bau in die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte umgegliedert. Die Anlage wurde aufgrund von Mängeln nicht abgenommen und gegen den Lieferanten Claas Fertigungstechnik GmbH eine Klage auf Rückzahlung und Schadenersatzleistung eingereicht.

15 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	7.121	7.387
Kurzfristige Einlagen	1.425	13.355
Gesamt	8.546	20.742

16 ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Der Konzern hat im Januar 2011 ein Grundstück samt Gebäude in den USA (Holland, Michigan) veräußert. Das Gebäude wurde für die Produktion von Sattelkupplungen verwendet. Durch die Verlagerung der Produktion an andere Standorte wurden das Grundstück sowie das Gebäude nicht mehr benötigt. Der Konzern hat daher die bisher im Sachanlagevermögen ausgewiesenen Vermögenswerte in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte umgegliedert (siehe auch Anhangsangabe 9).

Die Vermögenswerte wurden zum Bilanzstichtag mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten angesetzt. Hieraus resultierten im Geschäftsjahr 2010 keine Gewinne oder Verluste.

17 EIGENKAPITAL**Grundkapital und Kapitalrücklage**

Zum 31. Dezember 2010 beträgt das Grundkapital der Gesellschaft unverändert zum Vorjahr EUR 207.022,75. Dieses wird durch 20.702.275 Stammaktien mit einem Nominalwert von 0,01 Euro pro Stück repräsentiert und ist voll einbezahlt.

Am 14. Dezember 2010 stimmten die Gesellschafter in einer außerordentlichen Hauptversammlung dem Vorschlag der Gesellschaft zu, das genehmigte Kapital der SAF-HOLLAND S.A. von derzeit 112.000 Euro auf 224.000 Euro bestehend aus 22.400.000 Aktien mit einem Nennwert von 0,01 Euro pro Stück zu erhöhen. Aus dem genehmigten Kapital wurden bereits 18.649 Euro beziehungsweise 1.864.900 Aktien am 4. September 2008 zur Finanzierung der Akquisition der jetzigen SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH verwendet. Diese Genehmigung ist befristet auf fünf Jahre und beginnt mit der Veröffentlichung der Urkunde.

Die Kapitalrücklage enthält die Aufgelder aus der Ausgabe von Aktien. Hierbei wurden die direkt zurechenbaren Transaktionskosten gemindert um die damit verbundenen Ertragsteuervorteile von der Kapitalrücklage abgezogen. Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2010 unverändert zum Vorjahr TEUR 106.454.

Gesetzliche Rücklage

Die gesetzliche Rücklage beträgt unverändert zum Vorjahr TEUR 21.

Bilanzverlust

Der Bilanzverlust beinhaltet das Periodenergebnis in Höhe von TEUR -8.310 (Vj. TEUR -48.913) sowie die Ergebnisvorträge der Vorjahre.

Dividende

Für das Geschäftsjahr 2010 wird wie für das Geschäftsjahr 2009 keine Dividendenzahlung vorgeschlagen.

Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

TEUR	2010			2009		
	Vor Steuern	Steuerertrag	Nach Steuern	Vor Steuern	Steueraufwand	Nach Steuern
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	11.460	-	11.460	2.557	-3.478	-921
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	-2.798	819	-1.979	2.259	-739	1.520
Gesamt	8.662	819	9.481	4.816	-4.217	599

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten nach Ertragsteuern beläuft sich auf insgesamt TEUR -3.543 (Vj. TEUR -1.564).

18 PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

In Deutschland hat der Konzern seinen Mitarbeitern leistungsorientierte Pensionspläne gemäß Betriebsvereinbarung angeboten. Auf der einen Seite hängen die in die Zukunft gerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit ab, auf der anderen Seite von einzelnen Zusagen für leitende Mitarbeiter. Aufgrund einer Betriebsvereinbarung vom 1. Januar 2007 wurden die Pensionspläne der SAF-HOLLAND GmbH eingefroren; es können keine Pensionsansprüche mehr erdient werden. Für den Plan der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH hängen die zukunftsgerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit sowie dem individuellen Einkommen ab.

In Nordamerika verfügt der Konzern über mehrere leistungsorientierte Pensionspläne und beitragsorientierte Pensionspläne für im Wesentlichen alle Mitarbeiter. Die bezahlten Leistungen, die im Rahmen der leistungsorientierten Pensionspläne erbracht werden, hängen von der Dauer der Betriebszugehörigkeit oder des Mitarbeiterbeitrags in den letzten Beschäftigungsjahren ab. Am 1. Juli 2010 wurden zwei Pläne in Kanada eingefroren. Seit dem Vorjahr ist ein Neueintritt für nicht tarifgebundene Mitarbeiter in einen der US-Pläne nicht mehr möglich. Nur ein Plan verbleibt offen für neue Teilnehmer.

Des Weiteren besitzt der nordamerikanische Teilkonzern für bestimmte Mitarbeiter leistungsorientierte Pensionspläne, bei denen es sich um zukünftig zu leistende medizinische Versorgungszahlungen handelt.

Vermögenswerte und Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen zum 31. Dezember:

TEUR	Vermögenswerte aus leistungsorientierten Verpflichtungen		Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	
	2010	2009	2010	2009
Bilanzansatz zum Beginn der Periode	-2.003	-1.249	14.278	14.555
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	932	273	1.736	2.040
Gezahlte/erhaltene Leistungen	-766	-846	-2.066	-2.217
Umrechnungsdifferenzen	-270	-181	514	-100
Bilanzansatz zum Ende der Periode	-2.107	-2.003	14.462	14.278

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2010	2009
	2010	2009	2010	2009	2010	2009		
Leistungsorientierte Verpflichtungen	8.333	8.079	41.687	35.008	11.131	7.994	7.363	5.998
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-	-	-30.942	-25.619	-11.966	-9.278	-	-
	8.333	8.079	10.745	9.389	-835	-1.284	7.363	5.998
Nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	-134	71	-9.544	-7.786	-1.997	-719	-2.294	-1.453
Nicht erfasster nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-7	-15	-	-5	-	-	-	-
Aus der Begrenzung von IAS 19.58 (b) nicht als Vermögenswert bilanzierter Betrag	-	-	-	-	206	-	-	-
Aus der Mindestdotierungsverpflichtung (IFRIC 14) erfasste Verbindlichkeit	-	-	-	-	519	-	-	-
Vermögenswerte/Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen	8.192	8.135	1.201	1.598	-2.107	-2.003	5.069	4.545

Die Planschließungen in Kanada haben dazu geführt, dass der Ansatz des Planvermögens für einen Plan begrenzt wurde, da ein wirtschaftlicher Nutzen in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder in Form der Minderungen künftiger Beitragszahlungen nicht mehr uneingeschränkt möglich ist (TEUR 206). Weiterhin führte dies zu einer zusätzlichen Erfassung einer Verbindlichkeit aus Zahlungsverpflichtungen aufgrund der Mindestdotierungsvorschriften (TEUR 519). Beide Effekte wurden ergebniswirksam im laufenden Jahr erfasst.

Der kanadische Pensionsplan war zum 31. Dezember 2010 in Höhe von TEUR 2.107 (Vj. TEUR 2.003) überfinanziert. Der ermittelte Vermögenswert aus der leistungsorientierten Verpflichtung ist als sonstiger langfristiger Vermögenswert erfasst.

Die Änderungen des Barwertes der leistungsorientierten Verpflichtungen stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2010	2009
	2010	2009	2010	2009	2010	2009		
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Beginn der Periode	8.079	7.448	35.008	32.201	7.994	5.401	5.998	5.412
Zinsaufwand	423	435	2.189	2.073	595	476	345	362
Laufender Dienstzeitaufwand	52	40	236	240	253	260	137	105
Gezahlte Leistungen	-439	-414	-2.047	-1.829	-341	-207	-390	-415
Nicht erfasste versicherungsmathematische Verluste	210	562	3.442	3.015	1.553	1.278	784	623
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	8	8	4	4	-	-	-	-
Erträge aus Plankürzungen	-	-	-	-157	-	-	-	-
Umrechnungsdifferenzen	-	-	2.855	-539	1.077	786	489	-89
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Ende der Periode	8.333	8.079	41.687	35.008	11.131	7.994	7.363	5.998

Für die Berichtsperiode 1. Januar bis 31. Dezember 2011 werden Pensionszahlungen in Höhe von TEUR 2.783 (2010: TEUR 2.177) erwartet.

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

TEUR	Plan USA		Plan Kanada	
	2010	2009	2010	2009
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Beginn der Periode	25.619	21.151	9.278	6.472
Erwartete Erträge aus Planvermögen	2.154	1.621	644	464
Arbeitgeberbeiträge	1.233	1.388	765	845
Versicherungsmathematische Gewinne	1.889	3.640	369	761
Gezahlte Leistungen	-2.043	-1.829	-340	-206
Umrechnungsdifferenzen	2.090	-352	1.250	942
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende der Periode	30.942	25.619	11.966	9.278

Konzernanhang >> 064-127

105

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

%	Pläne Nordamerika	
	2010	2009
Aktien	67,00	64,00
Anleihen	28,00	32,00
Geld- und Kapitalmarkt	2,00	2,00
Immobilien	3,00	2,00
	100,00	100,00

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

TEUR	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2006
Leistungsorientierte Verpflichtung	68.514	57.079	50.462	50.102	52.590
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-42.908	-34.897	-27.623	-37.048	-36.808
Unterdeckung	25.606	22.182	22.839	13.054	15.782

Die Aufwendungen für Versorgungsleistungen enthalten die folgenden Bestandteile:

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2010	2009
	2010	2009	2010	2009	2010	2009		
Laufender Dienstzeitaufwand	52	40	236	240	253	260	137	105
Zinsaufwand	423	435	2.189	2.073	595	476	345	362
Erwartete Erträge aus Planvermögen	-	-	-2.154	-1.621	-644	-464	-	-
Erfasste versicherungsmathematische Gewinne (-)/Verluste (+)	5	-7	430	521	3	1	61	37
Nachzurechnender Dienstzeitaufwand	8	8	4	4	-	-	-	-
Erträge aus Plankürzungen	-	-	-	-157	-	-	-	-
Effekt aus der Begrenzung gem. IAS 19.58 (b)	-	-	-	-	206	-	-	-
Effekt der zusätzlichen erfassten Verbindlichkeit gem. IFRIC 14 (Mindestfinanzierungsverpflichtung)	-	-	-	-	519	-	-	-
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	488	476	705	1.060	932	273	543	504
Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	-	-	4.044	5.261	1.013	1.226	-	-

Die Aufwendungen für die leistungsorientierten Versorgungszusagen sind in den Kosten der Funktionsbereiche und im Finanzergebnis enthalten. Der Zinsaufwand und die erwarteten Erträge aus Planvermögen werden den Finanzaufwendungen zugeordnet.

Die Beschränkung des Neueintritts in einen der US-Pläne im Vorjahr führte in 2009 zu einer Plan Kürzung des Pensionsplans.

Nachfolgend werden die Grundannahmen zur Ermittlung der Pensionsverpflichtungen und der Verpflichtungen für Leistungen im Rahmen der medizinischen Versorgung nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses aus Versorgungsplänen des Konzerns dargestellt:

%	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Abzinsungsfaktor	5,30	5,40	5,50	6,00	5,50	6,50
Erwartete Erträge aus Planvermögen	–	–	8,00	8,00	6,00	6,00
Gehaltstrend	0,00/2,00 ¹⁾	0,00/2,00 ¹⁾	6,00	4,00	– ³⁾	4,00 ³⁾
Rententrend	2,00	2,00	– ²⁾	– ²⁾	–	–
Fluktuationsrate	3,00	4,60	4,22	4,22	– ³⁾	4,22 ³⁾

1) Für die Ermittlung der leistungsorientierten Verpflichtungen der SAF-HOLLAND GmbH wurden keine Gehaltssteigerungen berücksichtigt, da die Höhe der Verpflichtung von der Dauer der Betriebszugehörigkeit des jeweiligen Mitarbeiters abhängt und der Pensionsplan eingefroren ist, so dass keine zusätzlichen Beiträge verdient werden können. Der Gehaltstrend für die Pensionsverpflichtungen der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH wurde mit 2,00% angesetzt.

2) Für die Pensionspläne in den USA wurden keine zukünftigen Rentensteigerungen berücksichtigt, da die Pensionszahlungen konstant bleiben. Deshalb werden nur Gehalts- und Lohnerhöhungen bis zum Zeitpunkt des Renteneintritts für die Berechnung der leistungsorientierten Verpflichtungen berücksichtigt.

3) Die Veränderungen gegenüber dem Vorjahr beruhen auf der teilweisen Schließung der Pensionspläne in Kanada.

Inflation der Kosten für medizinische Versorgungsleistungen:

%	2010	2009
Anfänglicher Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen für das nächste Jahr)	8,00	8,00
Endgültiger Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen unter Annahme einer Verminderung der Kosten)	5,00	5,00
Endjahr	2016	2012

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

TEUR	2010		2009	
	Erhöhung	Rückgang	Erhöhung	Rückgang
Auswirkung auf den gesamten laufenden Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	42	-57	32	-45
Effekt auf die leistungsorientierte Verpflichtung	554	-478	453	-391

19 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Nachfolgend sind die wesentlichen Rückstellungsinhalte und deren Entwicklung aufgeführt:

TEUR	Garantien und Gewähr- leistungen	Alters- teilstzeit	Umwelt- abgaben	Berufsunfä- higkeits- und Krankenver- sicherungs- leistungen	Restruktu- rierung	Sonstige	Gesamt
Stand 01.01.2010	6.011	613	984	1.091	3.063	1.130	12.892
Zuführung	3.456	15	284	34	156	659	4.604
Inanspruchnahme	3.922	319	208	205	2.111	445	7.210
Auflösung	649	56	88	–	–	133	926
Umrechnungsdifferenzen	168	2	114	99	19	75	477
Stand 31.12.2010	5.064	255	1.086	1.019	1.127	1.286	9.837
Davon in 2010							
Kurzfristig	2.924	124	271	476	974	979	5.748
Langfristig	2.140	131	815	543	153	307	4.089
Davon in 2009							
Kurzfristig	3.650	228	246	558	2.463	1.011	8.156
Langfristig	2.361	385	738	533	600	119	4.736

Garantien und Gewährleistungen

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

Altersteilzeit

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

Umweltabgaben

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

Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungsleistungen an Arbeitnehmer

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

Restrukturierungsrückstellung

Der Konzern hatte in 2008 eine Rückstellung für die erwarteten Abfindungszahlungen, Freistellungsphasen sowie Zahlungen an die eingerichtete Beschäftigungsgesellschaft gebildet. Die Restrukturierungsmaßnahmen wurden planmäßig beendet. Die im Rahmen des Interessenausgleichs und Sozialplans geschaffene Beschäftigungsgesellschaft in Deutschland wurde vereinbarungsgemäß im Herbst 2010 geschlossen.

Anteilsbasierte Vergütung

Unter den sonstigen langfristigen Rückstellungen wird der Buchwert der Verbindlichkeit aus Phantom Shares in Höhe von TEUR 63 (Vj. TEUR 0) ausgewiesen.

Am 9. Juli bzw. am 1. Dezember 2010 wurde von der Gesellschaft ein Phantom Share Plan für Mitglieder des Management Board und bestimmte Führungskräfte des Konzerns verabschiedet. Ziel dieses Plans mit einer Laufzeit von fünf Jahren ist die nachhaltige Verknüpfung der Interessen der Unternehmensführung und der Führungskräfte mit den Interessen der Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. an der langfristigen Steigerung des Unternehmenswertes. Der Plan umfasst eine variable Vergütung in Form von Phantom Shares, bei denen es sich um virtuelle Aktien handelt, denen jeweils der Wert einer Aktie der SAF-HOLLAND S.A. zugrunde liegt. Jeder Planeteilnehmer erhält zu Beginn des Plans eine bestimmte Anzahl Phantom Shares, die unter bestimmten Voraussetzungen zum Ende der Laufzeit dieses Plans einen Auszahlungsanspruch begründen. Ein Anspruch auf Aktien der SAF-HOLLAND S.A. besteht nicht. Im Geschäftsjahr 2010 kam es zu keinen Aufhebungen oder Änderungen dieses Plans.

Im Geschäftsjahr 2010 wurden insgesamt 640.000 Phantom Shares ausgegeben, die sich wie folgt entwickelt haben:

Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Phantom Shares	–
In der Berichtsperiode gewährte Phantom Shares	640.000
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehende Phantom Shares	640.000
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbarer Phantom Shares	–

In der Berichtsperiode wurden keine Phantom Shares verwirkt, ausgeübt oder sind verfallen. Die vertragliche Restlaufzeit der Phantom Shares zum 31. Dezember 2010 beträgt maximal 4,5 Jahre. Die Phantom Shares dürfen erstmals nach einer Wartezeit von vier Jahren ausgeübt werden und müssen spätestens nach fünf Jahren eingelöst werden. Innerhalb des einjährigen Abrechnungszeitraums kann der Teilnehmer das Ausübungsdatum frei bestimmen. Phantom Shares, die nicht innerhalb des einjährigen Abrechnungszeitraums ausgeübt werden, verfallen ersatzlos.

Der Teilnehmer erhält zum Zeitpunkt der Einlösung die Differenz zwischen dem Abrechnungskurs und dem Basiskurs multipliziert mit der Zahl seiner Phantom Shares ausgezahlt. Als Abrechnungskurs gilt der Durchschnittskurs der SAF-HOLLAND S.A.-Aktie der letzten drei Monate vor Einlösung der Phantom Shares, maximal aber der Kurs am Tag nach der Ausübung. Der Basiskurs beträgt einheitlich 5,00 Euro. Es erfolgt eine Begrenzung des Auszahlungsbetrages bei einer Kursverdoppelung.

Voraussetzung für die Ausübbarkeit der Wertsteigerungsrechte ist die Erreichung eines definierten Erfolgsziels. Das Erfolgsziel ist dann erfüllt, wenn der Konzern im Zeitraum vom 1. Juli 2010 bis zum 30. Juni 2014 durchschnittlich eine operative Mindestperformance hinsichtlich der beiden Erfolgsgrößen „Earnings before taxes after cost of total equity (EBTaCE)“ und „Average earnings before taxes after cost of total equity (average EBTaCE)“ erreicht hat. Zusätzlich ist die Ausübbarkeit nur dann gegeben, wenn sich der Teilnehmer mindestens drei Jahre ab Ausgabe der Phantom Shares in einem aktiven Anstellungsverhältnis mit der Gesellschaft befunden hat. Die vorläufig zugeteilten Phantom Shares verfallen ersatzlos, wenn der Teilnehmer vor Ablauf von drei Jahren ab Ausgabe der Phantom Shares als Organ des Konzerns abberufen wird oder berechtigterweise von der Verpflichtung zur Erbringung der Dienstleistung freigestellt wird oder das Anstellungsverhältnis zwischen dem Teilnehmer und dem Konzern infolge von Kündigung, einvernehmlicher Aufhebung oder durch altersbedingtes Ausscheiden vor Ablauf von drei Jahren beendet wird. Dies gilt nicht, wenn der Teilnehmer dem Kündigungsschutzgesetz unterfällt und eine Kündigung der Gesellschaft aus dringenden betrieblichen Gründen erfolgt.

Die gewährten Phantom Shares wurden als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich klassifiziert und bewertet. Der beizulegende Zeitwert der Phantom Shares wird an jedem Bilanzstichtag unter Anwendung einer Monte-Carlo-Simulation und unter Berücksichtigung der Bedingungen, zu denen die Phantom Shares gewährt wurden, neu bewertet. Der Bewertung der in der aktuellen Berichtsperiode gewährten Optionen wurden folgende Parameter zugrunde gelegt:

Bewertungszeitpunkt	31.12.2010
Erwartete Restlaufzeit (in Jahren)	3,50
Aktienkurs zum Bewertungszeitpunkt (Euro)	6,14
Ausübungskurs (Euro)	5,00
Erwartete Volatilität	70,68%
Risikoloser Zinssatz	1,36%

Der gewichtete Durchschnitt der beizulegenden Zeitwerte der in der Berichtsperiode gewährten Phantom Shares beträgt zum 31. Dezember 2010 0,99 Euro pro Phantom Share.

Der beizulegende Zeitwert wird über den Zeitraum bis zum Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit erfolgswirksam unter Erfassung einer korrespondierenden Schuld verteilt. Zum 31. Dezember 2010 beträgt der erfasste Aufwand TEUR 63 (Vj. TEUR 0). Der Periodenaufwand ist in der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung den jeweiligen Funktionsbereichen zugeordnet worden.

20 VERZINSLICHE DARLEHEN UND AUSLEIHUNGEN

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009
Verzinsliche, besicherte Bankdarlehen	294.572	313.969	424	379	294.996	314.348
Finanzierungskosten	-9.684	-11.033	-	-	-9.684	-11.033
Kontokorrentkredite	92	178	127	519	219	697
Erfolgsprämie	2.310	47	-	-	2.310	47
Zinsverbindlichkeiten	12.082	-	1.166	132	13.248	132
Darlehen Management bzw. Board of Directors	1.358	1.339	-	-	1.358	1.339
Sonstige Darlehen	6.187	-	2.041	4.500	8.228	4.500
Gesamt	306.917	304.500	3.758	5.530	310.675	310.030

Am 29. November 2009 wurde mit einem Bankenconsortium eine Vereinbarung geschlossen, die die bis dahin bestehende Finanzierung restrukturiert, die bestehenden Kreditlinien bis September 2014 verlängert und die Versorgung der Gruppe mit kurz- und langfristigen Finanzmitteln gewährleistet. Der vereinbarte Kreditrahmen hat ein Volumen von 316,6 Mio. Euro. Die Kreditvereinbarung beinhaltet eine Euro-Tranche (Facility A1), eine US-Dollar-Tranche (Facility A2), eine revolvingende Kreditlinie (Facility B), die in verschiedenen Währungen in Anspruch genommen werden kann, sowie eine separat besicherte Kreditlinie in China. Die Zinssätze für die Kredite basieren auf dem Euribor bzw. Libor zuzüglich einer Marge von 5,95%.

Der Anstieg der Zinsverbindlichkeit resultiert aus der vereinbarten PIK-Struktur, nach der ein Teil der Zinsen erst zu einem späteren Zeitpunkt zu zahlen ist.

Die Darlehen von Mitgliedern des Managements bzw. Board of Directors über TEUR 1.358 haben eine Laufzeit bis zum 1. Oktober 2014. Die Verzinsung beträgt 10% und ist zum Ende der Laufzeit zu zahlen. Es sind keine Sicherheiten für die Darlehen gewährt worden. Aufgrund des Ausscheidens von Dr. Reiner Beutel wurde das entsprechende Management-Darlehen inklusive der Zinsen zurückgezahlt.

Die Verminderung der sonstigen kurzfristigen Darlehen in Höhe von TEUR 4.500 ist auf die planmäßige Rückzahlung des in 2009 gewährten Kundendarlehens zurückzuführen.

Die sonstigen Darlehen in Höhe von TEUR 8.228 resultieren im Wesentlichen aus der Ausfinanzierung der im März 2010 fälligen Verlängerungsoptionen für Zinsswaps (siehe Anhangsangabe 24). Das Darlehen wird seit der erstmaligen Erfassung in Höhe von TEUR 9.420 zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Nachfolgende Tabelle enthält die Ermittlung der Gesamtliquidität als Summe aus frei verfügbaren Kreditlinien bewertet zum Aufnahmekurs zuzüglich vorhandener Barmittel:

TEUR	31.12.2010				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Abgerufener Betrag bewertet zum Aufnahmekurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Aufnahmekurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A1	71.911	71.911	71.911	–	–
Facility A2	62.481	55.200	55.200	–	–
Facility B	160.180	160.180	188.800 ¹⁾	8.546	37.166
Kontokorrentkredit China	424	424	687	–	263
Gesamt	294.996	287.715	316.598	8.546	37.429

1) Der verfügbare Kreditrahmen von Facility B in Höhe von 188,8 Mio. Euro beinhaltet die gesondert vereinbarte Kreditlinie für SAF-HOLLAND do Brasil Ltda. in Höhe von 3,8 Mio. Euro.

TEUR	31.12.2009				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Abgerufener Betrag bewertet zum Aufnahmekurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Aufnahmekurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A1	71.911	71.911	71.911	–	–
Facility A2	57.770	55.200	55.200	–	–
Facility B	184.288	184.288	188.800 ¹⁾	20.742	25.254
Kontokorrentkredit China	379	379	614	–	235
Gesamt	314.348	311.778	316.525	20.742	25.489

Im Rahmen der Kreditvereinbarung wurden durch den Konzern folgende Sicherheiten gewährt:

- Verpfändung der Anteile an SAF-HOLLAND GROUP GmbH, SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH, SAF-HOLLAND GmbH, Holland Europe GmbH (nur 65% der Anteile), SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc., SAF-HOLLAND Inc., SAF-HOLLAND USA Inc., SAF-HOLLAND International Inc., SAF-HOLLAND Canada Ltd., SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o., SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH, SAF-HOLLAND France S.A.S.;
- Verpfändung sämtlicher Ansprüche aus Ergebnisabführungsverträgen von SAF-HOLLAND GROUP GmbH, SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH, Holland Europe GmbH;
- Verpfändung sämtlicher Konten von SAF-HOLLAND GROUP GmbH, SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH, SAF-HOLLAND GmbH, Holland Europe GmbH, SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc., SAF-HOLLAND Inc., SAF-HOLLAND USA Inc., SAF-HOLLAND International Inc., SAF-HOLLAND Canada Ltd., SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o., SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH;
- globale Sicherungsabtretung aller gegenwärtigen und zukünftigen Forderungen von SAF-HOLLAND GROUP GmbH, SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH, Holland Europe GmbH, SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH;
- Verpfändung bzw. Abtretung sämtlicher Vermögenswerte und Ansprüche (einschließlich Forderungen, sonstiger Ansprüche, Ansprüche gegenüber Versicherungen, immaterieller Vermögenswerte, Bankkonten, Vorratsvermögen) von SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc., SAF-HOLLAND Inc. (ohne Anteile an QSI Air Ltd.), SAF-HOLLAND USA Inc., SAF-HOLLAND International Inc. (ohne Anteile an FWI S.A.), SAF-HOLLAND Canada Ltd. (ohne Anteile an SAF-HOLLAND Equipment Ltd.);

- Sicherungsübereignung sämtlicher im Werk Singen befindlicher Vermögenswerte des beweglichen Anlagevermögens sowie Umlaufvermögens der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH;
- Sicherungsübereignung sämtlicher im Werk Wörth befindlicher Vermögenswerte sowie sämtlicher anderer Vermögenswerte von SAF-HOLLAND GmbH;
- Hypotheken an sämtlichem Grundbesitz in Keilberg, Hösbach (beide in Deutschland) sowie an sämtlichem Grundbesitz in den US-amerikanischen Bundesstaaten Michigan, Arkansas, Missouri, Texas und in Kanada;
- Verpfändung sämtlicher beweglicher Vermögenswerte (einschließlich Verpfändung sämtlicher Bankkonten) von SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o.;
- Abtretung sämtlicher Ansprüche gegenüber Versicherungen von SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o.

Die Buchwerte der durch den Konzern als Sicherheiten gestellten Vermögenswerte stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Buchwerte der als Sicherheiten gestellten Vermögenswerte	Buchwerte der nicht als Sicherheiten gestellten Vermögenswerte	Gesamt
Immaterielle Vermögenswerte	45.984	94.902	140.886
Sachanlagen	87.600	13.030	100.630
Vorräte	47.353	20.729	68.082
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	58.425	21.911	80.336
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.872	5.674	8.546
Gesamt	242.234	156.246	398.480

Vor dem Hintergrund der geplanten Kapitalerhöhung hat die Gesellschaft wesentliche Änderungen des Kreditvertrages mit den finanzierten Banken verhandelt. Die neuen Vereinbarungen treten unter der aufschiebenden Bedingung in Kraft, dass ein bestimmter Emissionserlös bei der Kapitalerhöhung erzielt wird. Weitere Einzelheiten sind in Anhangsangabe 31 enthalten.

21 VERBINDLICHKEITEN AUS FINANZIERUNGSLEASING

Der Konzern mietet Maschinen und technische Anlagen wie z.B. fahrerlose Transportsysteme und Staplerfahrzeuge. Diese Mietverhältnisse werden auf Basis der zugrunde liegenden Vertragslaufzeiten und der vereinbarten Restwerte als Finanzierungsleasing qualifiziert.

Konzernanhang >> 064-127

113

Die künftigen Mindestleasingzahlungen aus Finanzierungsleasing-Verhältnissen können auf deren Barwert wie folgt übergeleitet werden:

TEUR	31.12.2010		31.12.2009	
	Leasing- zahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen	Leasing- zahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen
Bis zu 1 Jahr	131	131	293	336
Länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	30	40	161	171
Mehr als 5 Jahre	-	-	-	-
Gesamt	161	171	454	507

TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen	171	507
Barwert der anfänglichen Leasingzahlungen	-	-73
Barwert des Restwertes	-13	-60
Barwert der Mindestleasingzahlungen abzgl. der anfänglichen Zahlungen und des Restwertes	158	374
Zinsanteil	3	80
Mindestleasingzahlungen	161	454
Leasingzahlungen des Jahres	280	456

22 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 69.938 (Vj. TEUR 40.874) sind unverzinslich und werden gewöhnlich innerhalb von zwei bis sechs Monaten ausgeglichen.

23 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

TEUR	Kurzfristig		Langfristig	
	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009
Verbindlichkeiten aus Gehältern und Sozialabgaben	8.922	5.662	-	-
Sonstige Steuern	2.003	2.476	-	-
Jubiläumsverpflichtungen	68	62	229	224
Sonstiges	1.572	1.471	44	36
Gesamt	12.565	9.671	273	260

24 FINANZINSTRUMENTE UND FINANZRISIKOMANAGEMENT

Die Buchwerte, Wertansätze und beizulegenden Zeitwerte nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

TEUR	31.12.2010							
	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39		Fair Value erfolgs- neutral	Fair Value erfolgs- wirksam	Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten					
Aktiva								
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	8.546	8.546	–	–	–	–	8.546
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	80.336	80.336	–	–	–	–	80.336
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	LaR	2.589	2.589	–	–	–	–	2.589
Passiva								
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	69.938	69.938	–	–	–	–	69.938
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	310.675	310.675	–	–	–	–	320.592
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	171	–	–	–	–	171	171
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten								
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	5.758	–	5.111	647	–	–	5.758
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39								
Kredite und Forderungen	LaR	91.471	91.471	–	–	–	–	91.471
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	380.613	380.613	–	–	–	–	390.530

Konzernanhang >> 064 – 127

115

TEUR	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	31.12.2009						
		Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgs- neutral	Fair Value erfolgs- wirksam	Wertansatz Bilanz nach IAS 17		
Aktiva								
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	20.742	20.742	–	–	–	20.742	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	57.210	57.210	–	–	–	57.210	
Passiva								
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	40.874	40.874	–	–	–	40.874	
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	310.030	310.030	–	–	–	310.030	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	507	–	–	–	507	507	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten								
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	7.529	–	–	7.529	–	7.529	
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	1.477	–	1.152	325	–	1.477	
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39								
Kredite und Forderungen	LaR	77.952	77.952	–	–	–	77.952	
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	350.904	350.904	–	–	–	350.904	
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	7.529	–	–	7.529	–	7.529	

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, sonstige kurzfristige Vermögenswerte sowie Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten. Deshalb entsprechen zum Abschlussstichtag deren Buchwerte näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Die beizulegenden Zeitwerte von verzinslichen Darlehen und Ausleihungen werden als Barwert der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurven sowie der währungsdifferenziert bestimmten Credit-Spread-Strukturkurve ermittelt.

Die beizulegenden Zeitwerte der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten werden unter Bezugnahme auf laufzeitkongruente Zinssätze ermittelt. In der Bilanz zum 31. Dezember 2010 wurden ausschließlich Derivative in Höhe von TEUR 5.758 (Vj. TEUR 9.006) mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet.

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Ausleihungen und derivativen finanziellen Verbindlichkeiten erfolgte auf Basis von Faktoren, die sich direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachten lassen. Diese Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ist daher der Stufe 2 der hierarchischen Einstufung nach IFRS 7 zuzuordnen. Die Stufen der Fair Value-Hierarchie sind im Folgenden beschrieben:

- Stufe 1: notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten an aktiven Märkten,
 Stufe 2: andere Informationen als notierte Marktpreise, die direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachtbar sind, und
 Stufe 3: Informationen für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Die Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

TEUR	2010					Netto- ergebnis
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Aus der Folgebewertung			
			Zum Fair Value	Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung	
Kredite und Forderungen	-153	-	-	-	-1.373	-1.526
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-30.453	-479	-	-497	-	-31.429
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente	-	-	-1.593	-	-	-1.593
Gesamt	-30.606	-479	-1.593	-497	-1.373	-34.548

TEUR	2009					Netto- ergebnis
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Aus der Folgebewertung			
			Zum Fair Value	Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung	
Kredite und Forderungen	43	-	-	-	-1.823	-1.780
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-23.242	-2.798	-	459	-	-25.581
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente	-	-	-2.317	-	-	-2.317
Gesamt	-23.199	-2.798	-2.317	459	-1.823	-29.678

Die Komponenten des Nettoergebnisses werden in den Finanzerträgen bzw. Finanzaufwendungen erfasst, ausgenommen die von Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die unter den Umsatzkosten ausgewiesen werden.

Das Zinsergebnis aus finanziellen Verbindlichkeiten der Bewertungskategorie „Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ schließt im Wesentlichen Zinsaufwendungen aus verzinslichen, besicherten Darlehen ein.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Als international tätiger Konzern ist SAF-HOLLAND S.A. sowohl unternehmerischen als auch branchenspezifischen Risiken ausgesetzt. Chancen und Risiken bewusst zu steuern ist integraler Bestandteil für Entscheidungen im Unternehmen und dessen Führung.

Um auf veränderte Wettbewerbs- und Umweltbedingungen angemessen vorbereitet zu sein und die Wertschöpfung im Unternehmen effizient steuern zu können, hat das Management Board ein Risikomanagementsystem implementiert, das vom Board of Directors überwacht wird.

Im Risikomanagement-Handbuch sowie in ergänzenden Konzernrichtlinien werden die Risikomanagementprozesse, einzuhaltende Grenzwerte und der Einsatz von Finanzinstrumenten zur Risiko-steuerung definiert. Ziel des Risikomanagementsystems ist es, auftretende Risiken zu erkennen und zu bewerten. Identifizierte Risiken werden zeitnah kommuniziert, gesteuert und überwacht.

Der Konzern ist im Wesentlichen Liquiditätsrisiken, Kreditrisiken, Zinsrisiken und Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Das Risikomanagement der Gruppe zielt darauf ab, die Risiken durch die Geschäfts- und Finanzierungstätigkeit zu limitieren. Dies geschieht insbesondere durch den Einsatz von derivativen und nicht derivativen Hedge-Instrumenten.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko der Gruppe besteht darin, aufgrund nicht ausreichender Verfügbarkeit von Zahlungsmitteln existierende oder zukünftige Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen zu können. Die Begrenzung und die Steuerung des Liquiditätsrisikos zählen zu den primären Aufgaben des Managements des Unternehmens. Der Konzern überwacht täglich die aktuelle Liquiditätssituation. Zur Steuerung des künftigen Liquiditätsbedarfs wird eine wöchentliche Dreimonatsvorschau und eine monatliche rollierende Liquiditätsplanung für zwölf Monate eingesetzt. Darüber hinaus analysiert das Management fortlaufend die Einhaltung der Finanzkennzahlen aus der langfristigen Kreditvereinbarung.

Die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns stellt sich wie folgt dar:

TEUR	31.12.2010			
	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	310.675	3.758	306.917	–
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	171	131	40	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	69.938	69.938	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate mit Hedge-Beziehung	5.758	–	5.758	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	386.542	73.827	312.715	–

TEUR	31.12.2009			
	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	310.030	5.530	304.500	–
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	507	336	171	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	40.874	40.874	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate ohne Hedge-Beziehung	7.529	–	7.529	–
Derivate mit Hedge-Beziehung	1.477	–	1.477	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	360.417	46.740	313.677	–

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

TEUR	31.12.2010								
	Cashflows 2011			Cashflows 2012			Cashflows 2013–2015		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-10.127	-2.140	-3.758	-17.594	-2.136	-18.297	-55.514	-3.581	-288.620
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-8	–	-131	-1	–	-40	–	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate mit Hedge-Beziehung	–	-3.366	–	–	-3.407	–	–	-518	–

Konzernanhang >> 064-127

119

TEUR	31.12.2009								
	Cashflows 2010			Cashflows 2011			Cashflows 2012-2014		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-6.662	-1.237	-5.530	-10.146	-1.235	-	-76.834	-3.343	-304.500
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-43	-	-336	-36	-	-131	-1	-	-40
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	-	-4.550	-	-	-5.379	-	-	-1.031	-
Derivate mit Hedge-Beziehung	-	-1.440	-	-	-	-	-	-	-

Einbezogen wurden alle Instrumente, die zum Stichtag im Bestand waren und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren. Planzahlen für zukünftige neue Verbindlichkeiten gehen nicht ein. Fremdwährungsbeträge wurden jeweils mit dem Stichtagskassakurs umgerechnet. Die variablen Zinszahlungen aus den Finanzinstrumenten wurden unter Zugrundelegung der zuletzt vor dem Bilanzstichtag festgelegten Zinssätze ermittelt. Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind immer dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

Kreditrisiko

Die Gruppe ist bei Finanzinstrumenten einem Ausfallrisiko ausgesetzt, das darin besteht, dass eine Vertragspartei den ihr obliegenden Verpflichtungen nicht nachkommen kann. Zur Minimierung dieser Ausfallrisiken werden die ausstehenden Forderungen in allen Geschäftsbereichen fortwährend von allen Konzerngesellschaften lokal überwacht. Zur Begrenzung der Kreditrisiken schließt der Konzern grundsätzlich nur mit kreditwürdigen Geschäftspartnern Verträge ab. Hierzu wurde ein laufendes Kreditmanagement implementiert, das potenzielle Kunden einer Bonitätsbeurteilung unterzieht. Zur Steuerung spezifischer Ausfallrisiken setzt der Konzern in Europa Warenkreditversicherungen ein und hat zudem für alle Kunden Kreditlimits eingerichtet.

Dennoch auftretende Kreditrisiken werden durch individuelle und kollektive Wertminderungen auf bilanzierte Forderungen berücksichtigt. Die in dieser Anhangsangabe erläuterten Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte entsprechen dem Betrag des maximalen Kreditrisikos. Weitere wesentliche Kreditrisiken bestehen zum Bilanzstichtag nicht.

Zinsrisiko

Der Konzern ist infolge seiner Finanzierungsaktivitäten Zinsrisiken ausgesetzt. Marktinduzierte Zinsänderungen können insbesondere Einfluss auf die Zinslast im Zusammenhang mit variabel verzinslichen Darlehen haben. Änderungen der Zinsraten beeinflussen hierbei den zinsbedingten Cashflow. Zur Absicherung dieses Cashflow-Risikos hält die Gruppe Zinsswaps, um bestimmte variable Cashflows in fixe Cashflows zu transformieren und die Zinsrate abzusichern. Weiterhin ist der Konzern dem Risiko ausgesetzt, dass sich der Buchwert der Finanzschulden aufgrund von Zinsänderungen ändern kann. Da der Konzern nicht plant, diese Finanzschulden zum Marktpreis anzusetzen, besteht in diesem Zusammenhang kein wirtschaftliches Risiko.

Die Gruppe unterliegt Zinsrisiken hauptsächlich in der Eurozone und in Nordamerika.

Die zum 31. Dezember 2009 bestehenden Cashflow-Hedges zwischen variabel verzinslichen Darlehen und Zinsswaps mit einem Nominalvolumen von 72,0 Mio. Euro bzw. 82,8 Mio. USD wurden bis zum Enddatum der Zinsswaps am 9. März 2010 beibehalten. Die Zinsswaps wurden zu diesem Zeitpunkt ausgebucht.

Infolge der im November 2009 verlängerten Kreditlinie wurden die Zinssicherungsgeschäfte neu strukturiert. Mit Wirkung zum 19. März 2010 sind die vorhandenen Zinssicherungsinstrumente vollständig abgelöst und neue Instrumente mit den Banken abgeschlossen worden. Die Sicherungsquote zum 31. Dezember 2010 als Verhältnis zwischen zu sichernden laufenden Basiszinszahlungen und kontrahierten Zinshedgings wurde von rd. 50% auf 82% erhöht. Die Sicherungsstruktur besteht nach der Neuordnung aus Euribor-/Libor-Swaps mit einer Laufzeit bis Juni 2014 sowie Zinsbegrenzungsgeschäften (Caps), die ab einem Zinssatz von 2,5% greifen.

Zum 19. März 2010 wurden in Übereinstimmung mit der Risikostrategie des Konzerns Cashflow-Hedges zwischen variabel verzinslichen Darlehen und den neuen Zinsswaps gebildet. Durch die Zinsswaps wird der variable verzinsliche Teil der Darlehen wirtschaftlich in festverzinsliche Zinssätze mit einem Nominalwert von 2,43% (EUR) und 2,64% (USD) umgewandelt (zuzüglich der Zinsmarge von 5,95%). Für den prospektiven Effektivitätstest wurde der Critical-Term-Match herangezogen. Im Rahmen des retrospektiven Tests wurde die Hypothetische-Derivate-Methode verwendet.

Zum Bilanzstichtag ergeben sich die Marktwerte der Derivate wie folgt:

TEUR	Alte Zinsswaps		Neue Zinsswaps	Gesamt
	Zinsswaps	Verlängerungs- optionen Swaps		
Beizulegender Zeitwert 01.01.2010	-1.477	-7.529	–	-9.006
Erfolgsneutrale Veränderung (vor Steuern)	2.313	–	-5.111	-2.798
Erfolgswirksame Veränderung (vor Steuern)	-857	-1.593	-647	-3.097
Umrechnungsdifferenzen	21	-298	–	-277
Umgliederung in verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	–	9.420	–	9.420
Beizulegender Zeitwert 31.12.2010	–	–	-5.758	-5.758

Die Ausgleichszahlung aus der Ablösung der im März 2010 fälligen Verlängerungsoptionen für Zinsswaps wird von den bisherigen Vertragspartnern über einen Zeitraum bis zum 30. Juni 2014 finanziert. Die daraus resultierende Verbindlichkeit in Höhe von TEUR 9.420 wurde zum 19. März 2010 in verzinsliche Darlehen und Ausleihungen umgegliedert (siehe Anhangsangabe 20).

Gemäß IFRS 7 hat der Konzern die für ihn relevanten Zinsänderungsrisiken mittels Sensitivitätsanalysen darzustellen. Diese Analysen zeigen die Effekte von Änderungen der Marktzinssätze auf die Zinszahlungen, Zinserträge und -aufwendungen. Die Annahmen und Methoden für die Sensitivitätsanalysen wurden gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.

Wenn das Marktzinsniveau zum 31. Dezember 2010 um 100 Basispunkte niedriger (höher) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um TEUR 819 (Vj. TEUR 1.596) höher (geringer) ausgefallen. Alle anderen Variablen werden als konstant angenommen.

Da weiterhin mit dem Eintritt aller zum Bilanzstichtag gesicherten Zahlungen gerechnet wird, werden die Sicherungsbeziehungen für das Folgejahr aufrechterhalten. Die Zinszahlungen des Swaps werden zusammen mit den Zinszahlungen des Darlehens im Zinsergebnis ausgewiesen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die vertraglich festgesetzten Fristigkeiten der Swaps:

Sicherung	Start	Ende	Nominalvolumen	Referenzrate
Swap	19. März 2010	30. Juni 2014	143,8 Mio. Euro bis 187,0 Mio. Euro	Euribor
Swap	19. März 2010	30. Juni 2014	77,6 Mio. USD	Libor
Cap	19. März 2010	30. Dezember 2012	61,6 Mio. Euro bis 10,0 Mio. Euro	Euribor

Fremdwährungsrisiko

Infolge der Internationalität seiner Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und operativem Geschäft. Die einzelnen Tochtergesellschaften tätigen ihr operatives Geschäft, Investitionen sowie Finanzierungen überwiegend in der jeweiligen Landeswährung. Deshalb ist das Risiko aus der Fremdwährungsbewertung für den Konzern im Hinblick auf einzelne Transaktionen gering. Aus diesem Grund werden Fremdwährungsrisiken, die den Cashflow des Konzerns nicht beeinträchtigen (wie z.B. Risiken, die aus der Währungsumrechnung von Vermögen und Schulden eines Auslandsgeschäfts in die Konzernwährung resultieren), grundsätzlich nicht abgesichert.

Währungsrisiken im Sinne von IFRS 7 entstehen durch Finanzinstrumente, welche in einer von der funktionalen Währung abweichenden Währung denominiert und monetärer Art sind; wechselkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die funktionale Währung des Konzerns bleiben unberücksichtigt (Translationsrisiko). Vor diesem Hintergrund ist der Konzern keinen wesentlichen Fremdwährungsrisiken im Sinne des IFRS 7 ausgesetzt.

25 ERGEBNIS JE AKTIE

		2010	2009
Periodenergebnis	TEUR	-8.310	-48.913
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien	Tausend	20.702	20.702
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	-0,40	-2,36

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich aus der Division des den Aktionären der SAF-HOLLAND S.A. zurechenbaren Periodenergebnisses durch die Anzahl der durchschnittlich im Umlauf befindlichen Aktien. Das Ergebnis je Aktie kann durch potenzielle Stammaktien verwässert werden. In der Berichtsperiode 2010 und im Vorjahr gab es keine Verwässerungseffekte.

Im Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag und der Genehmigung des Konzernabschlusses haben keine weiteren Transaktionen mit Stammaktien oder potenziellen Stammaktien stattgefunden.

26 KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung wurde gemäß den Bestimmungen des IAS 7 erstellt und differenziert zwischen Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit wurde mit Hilfe der indirekten Methode ermittelt. Dagegen wurde der Cashflow aus Investitionstätigkeit auf Basis der direkten Methode berechnet. Cashflows aus Investitionstätigkeit werden langfristig, regelmäßig länger als ein Jahr, zur Generierung von Erträgen eingesetzt. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit wurde ebenfalls nach der direkten Methode errechnet. Diese Cashflows beinhalten Zahlungsströme infolge von Transaktionen mit Aktionären und der Aufnahme bzw. Rückführung von Finanzverbindlichkeiten.

27 SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Der Konzern hat als Leasingnehmer im Wesentlichen für Betriebsgebäude, Büro- und Geschäftsausstattung, EDV und Fahrzeuge Miet- und Leasingverträge abgeschlossen. Die Leasingverträge haben eine durchschnittliche Laufzeit zwischen drei und fünf Jahren.

Zum Bilanzstichtag bestehen folgende zukünftige Mindestleasingzahlungsverpflichtungen aufgrund von vertraglich vereinbarten Operating-Leasing-Verhältnissen:

TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Innerhalb 1 Jahres	3.316	3.433
Zwischen 1 und 5 Jahren	5.980	4.446
Über 5 Jahre	120	174
Gesamt	9.416	8.053
Operating-Leasing-Zahlungen im Geschäftsjahr	4.617	4.118

28 ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

In den Konzernabschluss sind die Abschlüsse der SAF-HOLLAND S.A. und der folgenden Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Joint Ventures einbezogen:

Tochterunternehmen	Firmensitz	% Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND GROUP GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o.	Polen	100,0
SAF-HOLLAND France S.A.S.	Frankreich	100,0
SAF-HOLLAND Austria GmbH	Österreich	100,0
SAF-HOLLAND Czechia spol.s.r.o.	Tschechien	100,0
SAF-HOLLAND España S.L.U.	Spanien	100,0
SAF-HOLLAND Italia s.r.l. unipersonale	Italien	100,0
SAF-HOLLAND Romania SRL	Rumänien	100,0
SAF-HOLLAND Bulgaria EOOD	Bulgarien	100,0
SAF-HOLLAND do Brasil Ltda.	Brasilien	100,0
SAF-HOLLAND Denmark ApS	Dänemark	100,0
SAF-HOLLAND South Africa Ltd.	Südafrika	100,0
Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd.	China	100,0
OOO SAF-HOLLAND Rus	Russland	100,0
SAF HOLLAND Otomotiv Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi	Türkei	100,0
SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND USA Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND Canada Ltd.	Kanada	100,0
SAF-HOLLAND Equipment Ltd.	Kanada	100,0
SAF-HOLLAND International Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND (Aust.) Pty. Ltd.	Australien	100,0
SAF-HOLLAND (Malaysia) SDN BHD	Malaysia	100,0
SAF-HOLLAND (Thailand) Co., Ltd.	Thailand	100,0
Holland Europe GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH	Deutschland	100,0
Holland Eurohitch Ltd.	Großbritannien	100,0
SAF-HOLLAND International de México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0
SAF-HOLLAND International Services México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0
SAF-HOLLAND Hong Kong Ltd.	Hongkong	100,0
QSI Air Ltd.	USA	100,0
SAF-HOLLAND (Xiamen) Co., Ltd.	China	100,0

Assoziierte Unternehmen und Joint Ventures	Firmensitz	% Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0
Lakeshore Air LLP	USA	50,0
FWI S.A.	Frankreich	34,1
Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	Indien	50,0

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung des Management Board und des Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. zum Bilanzstichtag:

Name	Position
Management Board	
Rudi Ludwig	Chief Executive Officer
Wilfried Trepels	Chief Financial Officer
Samuel Martin	Chief Operating Officer (bis 31. Dezember 2010)
Detlef Borghardt	Leiter der Business Unit Trailer Systems/stellvertr. CEO (seit 1. Januar 2011)
Steffen Schewerda	Leiter Group Operations
Jack Gisinger	Leiter der Business Unit Powered Vehicle Systems
Dr. Martin Kleinschmitt	Chief Restructuring Officer (bis 30. November 2010)
Board of Directors	
Bernhard Schneider	Mitglied des Board of Directors (Vorsitzender)
Ulrich Otto Sauer	Mitglied des Board of Directors (stellvertretender Vorsitzender)
Dr. Siegfried Goll	Mitglied des Board of Directors (bis 18. Juni 2010)
Rudi Ludwig	Mitglied des Board of Directors
Richard W. Muzzy	Mitglied des Board of Directors
Gerhard Rieck	Mitglied des Board of Directors

Die Dauer der Bestellung sowie weitere Ämter, die von den Mitgliedern des Board of Directors und des Management Board ausgeübt werden, sind im Kapitel „Mandate des Board of Directors/ Management Board“ in diesem Geschäftsbericht angegeben.

Zum 31. Dezember 2010 hielten Mitglieder des Management Board direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von TEUR 9 (Vj. TEUR 10) sowie Mitglieder des Board of Directors direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von TEUR 33 (Vj. TEUR 33).

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Management Board betrug im Berichtsjahr TEUR 2.983 (Vj. TEUR 1.674). Darin enthalten sind eine anteilsbasierte Vergütung in Höhe von TEUR 40 sowie die Vergütung für ehemalige Geschäftsführer in Höhe von TEUR 416. Die Gesamtvergütung des Board of Directors betrug TEUR 261 (Vj. TEUR 377) und wurde aufwandswirksam erfasst.

Dr. Martin Kleinschmitt, der vom 1. August 2009 bis 30. November 2010 als Chief Restructuring Officer im Management Board tätig war, ist Vorstand der Noerr Consulting AG, Berlin, und Partner der Noerr LLP, München. Diese Gesellschaften haben bis zu seinem Austritt aus dem Management Board Rechts- und Beratungsleistungen in Höhe von TEUR 1.224 (Vj. TEUR 875) für den Konzern erbracht.

Hinsichtlich der im Februar 2009 von Mitgliedern des Managements bzw. Board of Directors gewährten Darlehen verweisen wir auf die Erläuterungen in Anhangsangabe 20.

Aktionäre mit bedeutendem Einfluss auf den Konzern sind:

- Ulrich Otto Sauer
- Rudi Ludwig
- Richard W. Muzzy

Am 12. Mai 2010 hat Pamplona Capital Partner I, LP ihre Stimmrechtsanteile an institutionelle Anleger verkauft.

Das Mitglied des Board of Directors Ulrich Otto Sauer erbrachte gegenüber der SAF-HOLLAND GmbH bestimmte Unternehmensberatungsleistungen. Der Beratervertrag trat am 1. März 2004 in Kraft, hatte eine feste Laufzeit bis zum 30. April 2009 und wurde nicht verlängert. Im Vorjahr belief sich das Beratungshonorar auf TEUR 50. Daneben gibt es drei Mietverträge zwischen der Gruppe und Ulrich Otto Sauer für die Anmietung von Büro- und Archivflächen in Höhe von TEUR 32 (Vj. TEUR 24) pro Jahr. Die Gruppe hat zum 31. Dezember 2010 Forderungen gegen Ulrich Otto Sauer in Höhe von TEUR 340 (Vj. TEUR 119).

Transaktionen mit nahe stehenden Unternehmen und Unternehmen, bei denen Mitglieder der Unternehmensleitung Schlüsselfunktionen einnehmen:

TEUR	2010		31.12.2010		
	Erlöse aus Verkäufen an nahe stehende Unternehmen	Käufe von nahe stehenden Unternehmen	Von nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge	Nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge	
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	423	-	42	182	
Lakeshore Air LLP	-	88	-	14	
FWI S.A.	-	19.381	-	150	
1) Bei der Irwin Seating Company handelt es sich um ein Unternehmen, bei dem ein Mitglied des Board of Directors der SAF-HOLLAND-Gruppe eine Schlüsselfunktion in der Unternehmensleitung einnimmt.	Irwin Seating Company ¹⁾	1.428	-	28	-
	Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	117	-	110	-
Gesamt	1.968	19.469	180	346	

2) SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd. und Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd. sind aufgrund des wechselseitigen Verkaufs der Geschäftsanteile (vergleiche Anhangsangabe 3) anteilig bis zum 31. März 2009 in den Angaben zu Erlösen und Aufwendungen enthalten.

TEUR	2009		31.12.2009	
	Erlöse aus Verkäufen an nahe stehende Unternehmen	Käufe von nahe stehenden Unternehmen	Von nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge	Nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge
Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd.	58 ²⁾	-	-	-
SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd.	-	57 ²⁾	-	-
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	225	-	68	182
Lakeshore Air LLP	-	100	28	-
FWI S.A.	-	15.326	-	3
Irwin Seating Company ¹⁾	1.311	-	56	-
Gesamt	1.594	15.483	152	185

Die Verkäufe an und Einkäufe von nahe stehenden Unternehmen werden zu marktüblichen Preisen abgewickelt. Offene Guthaben zum 31. Dezember 2010 sind ungesichert und werden nicht verzinst, die Abrechnung erfolgt bar. Garantien an oder von verbundenen Unternehmen bezüglich der Forderungen oder Verbindlichkeiten wurden nicht gewährt. Zum 31. Dezember 2010 sowie im Vorjahr hat der Konzern keine Verluste aus Forderungen gegenüber nahe stehenden Unternehmen verzeichnet. In jeder Berichtsperiode erfolgt eine Bewertung, bei der die finanziellen Positionen der nahe stehenden Unternehmen und der Markt, in dem diese Unternehmen operieren, untersucht werden.

29 KAPITALMANAGEMENT

Vorrangiges Ziel des Kapitalmanagements des Konzerns ist es, sicherzustellen, dass auch in Zukunft die Schuldentilgungsfähigkeit und die finanzielle Substanz des Konzerns erhalten bleiben. Bausteine zur Steuerung und Optimierung der vorhandenen Finanzierungsstruktur sind, neben den Ertragsgrößen EBIT und EBITDA, die Überwachung der Entwicklung des Net Working Capital sowie des Cashflows. Die Netto-Finanzschulden beinhalten verzinsliche Darlehen und Ausleihungen abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten.

TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	310.675	310.030
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-8.546	-20.742
Netto-Finanzschulden	302.129	289.288
Auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	24.927	23.756
Eigenkapital und Netto-Finanzschulden	327.056	313.044

Über die am 29. November 2009 abgeschlossene Finanzierungsvereinbarung ist die Gesellschaft ab dem 31. März 2010 bis zum 30. Juni 2011 zur Einhaltung eines Mindest-Konzern-EBITDA verpflichtet. Nach diesem Zeitpunkt sind folgende Financial Covenants einzuhalten, die an die aktuelle Finanzsituation des Konzerns zum 30. Juni 2011 angepasst werden:

- Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA),
- Net Interest Cover (bereinigtes Konzern-EBITDA im Verhältnis zu den Netto-Finanzaufwendungen aus Darlehen und Kontokorrentkrediten),
- Equity Ratio Cover (Konzerneigenkapital im Verhältnis zur Konzernbilanzsumme).

30 HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die folgenden Aufwendungen sind für Leistungen des Abschlussprüfers bzw. von nahe stehenden Unternehmen des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2010 entstanden:

TEUR	2010	2009
Abschlussprüfung	588	602
Steuerberatungsleistungen	85	134
Sonstige Leistungen	59	46
Gesamt	732	782

31 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Die SAF-HOLLAND S.A. gab am 24. Februar 2011 bekannt, dass sie sich mit ihren kreditgebenden Banken auf eine Anpassung des bestehenden Kreditvertrages über 316,6 Mio. Euro geeinigt hat. Die Änderungsvereinbarung beinhaltet u.a. eine deutliche Reduzierung der Zinsmarge, zunächst um 1,45 Prozentpunkte. Weitere Reduzierungen der Zinsmarge werden in Abhängigkeit von der Entwicklung der Verschuldungskennzahlen wirksam. Darüber hinaus verzichteten die kreditgebenden Banken auf ihre im Zuge der letzten Anpassung des Kreditvertrages vereinbarte Möglichkeit einer erleichterten Sicherheitenverwertung.

Die Anpassung der Kreditbedingungen steht unter dem Vorbehalt der Durchführung einer Kapitalerhöhung mit einem Volumen von mindestens 90 Mio. Euro bis Oktober 2011. Gemäß Kreditbestimmungen sollen 85% der Bruttoemissionserlöse von 90 Mio. Euro sowie 50% der über 90 Mio. Euro hinausgehenden Mittelzuflüsse zur anteiligen Rückführung der Kredite eingesetzt werden. Die COMMERZBANK und die UniCredit Bank wurden als Joint Bookrunner mit der Vorbereitung und Durchführung der Kapitalmaßnahme betraut.

Darüber hinaus sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Luxemburg, den 16. März 2011



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors



Rudi Ludwig
Chief Executive Officer der
SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Mandate des Board of Directors/Management Board

Bernhard Schneider

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

(bestellt am 18.06.2007 für 4 Jahre, bestellt am 27.03.2009 als Vorsitzender)

Geschäftsführer, Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH

Geschäftsführer, Krone Media Aktiv Gesellschaft m.b.H.

Geschäftsführer, Krone Hit Radio Medienunternehmen Betriebs- und Beteiligungsgesellschaft m.b.H.

Ulrich Otto Sauer

Mitglied des Board of Directors (stellvertretender Vorsitzender), SAF-HOLLAND S.A.

(bestellt am 18.06.2007 für 3 Jahre und verlängert für weitere 3 Jahre)

Aufsichtsratsvorsitzender, SAF-HOLLAND GmbH

Geschäftsführer, ASAF Verwaltungs GmbH

Rudi Ludwig

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

(bestellt am 18.06.2007 für 3 Jahre und verlängert für weitere 2 Jahre)

Geschäftsführer und CEO, SAF-HOLLAND GROUP GmbH (bis 31.01.2009 und erneut seit 18.12.2009)

Geschäftsführer, Luruna GmbH

Dr. Siegfried Goll

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

(bis 18.06.2010)

Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, Rohwedder AG

Mitglied des Beirats, VOSS Holding GmbH & Co. KG

Mitglied des Aufsichtsrats, Witzenmann GmbH

Mitglied des Aufsichtsrats, Rheinmetall AG

Vorsitzender des Verwaltungsrats der Leuze Geschäftsführungs GmbH

Richard W. Muzzy

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

(bestellt am 18.06.2007 für 2 Jahre und verlängert für weitere 3 Jahre)

Mitglied des Aufsichtsrats, Besser Company

Mitglied des Aufsichtsrats, Paragon Tool & Die

Mitglied des Aufsichtsrats, Irwin Seating Holding Company

Gerhard Rieck

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(bestellt am 18.06.2007 für 4 Jahre)

Mitglied des Aufsichtsrats, VOSS Automotive GmbH
Mitglied des Aufsichtsrats, KNORR-BREMSE Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH
Geschäftsführer, REACT – engineering and consulting – Ingenieure Rieck & Partner

Detlef Borghardt

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Geschäftsführer, D+MB GmbH

Jack Gisinger

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Sam Martin

Geschäftsführer und COO, SAF-HOLLAND GROUP GmbH
(bis 31.12.2010)

Steffen Schewerda

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Geschäftsführer, EGAL GmbH

Wilfried Trepels

Geschäftsführer und CFO, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Geschäftsführer, Via Montana GmbH

Dr. Martin Kleinschmitt

CRO, SAF-HOLLAND S.A.
(bis 30.11.2010)

Vorstand, Noerr Consulting AG

Bericht des Réviseur d'entreprises agréé

An die Aktionäre der
SAF-HOLLAND S.A.
Société Anonyme
68-70, Boulevard de la Pétrusse
L-2320 Luxembourg

BERICHT ZUM KONZERNABSCHLUSS

Entsprechend dem uns von der ordentlichen Generalversammlung der Aktionäre erteilten Auftrag vom 22. April 2010 haben wir den von der SAF-HOLLAND S.A. aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtperiodenerfolgsrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie Konzernanhang – für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2010 geprüft.

Verantwortung des Board of Directors für den Konzernabschluss

Das Board of Directors ist verantwortlich für die Aufstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und für die internen Kontrollen, die es als notwendig erachtet, um die Aufstellung des Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen unzutreffenden Angaben ist, unabhängig davon, ob diese aus Unrichtigkeiten oder Verstößen resultieren.

Verantwortung des Réviseur d'entreprises agréé

In unserer Verantwortung liegt es, auf der Grundlage unserer Konzernabschlussprüfung über diesen Konzernabschluss ein Prüfungsurteil zu erteilen. Wir führten unsere Konzernabschlussprüfung nach den für Luxemburg von der Commission de Surveillance du Secteur Financier angenommenen internationalen Prüfungsstandards (International Standards on Auditing) durch. Diese Standards verlangen, dass wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einhalten und die Prüfung dahingehend planen und durchführen, dass mit hinreichender Sicherheit erkannt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen unzutreffenden Angaben ist.

Eine Konzernabschlussprüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zum Erhalt von Prüfungsnachweisen für die im Konzernabschluss enthaltenen Wertansätze und Informationen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen obliegt der Beurteilung des Réviseur d'entreprises agréé ebenso wie die Bewertung des Risikos, dass der Konzernabschluss wesentliche unzutreffende Angaben aufgrund von Unrichtigkeiten oder Verstößen enthält. Im Rahmen dieser Risikoeinschätzung berücksichtigt der Réviseur d'entreprises agréé das für die Aufstellung und die sachgerechte Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses eingerichtete interne Kontrollsystem, um die unter diesen Umständen angemessenen Prüfungshandlungen festzulegen, nicht jedoch, um eine Beurteilung der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Eine Konzernabschlussprüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungs-

grundsätze und -methoden und der Vertretbarkeit der vom Board of Directors ermittelten geschätzten Werte in der Rechnungslegung sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2010 sowie der Ertragslage und der Zahlungsflüsse für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr.

BERICHT ÜBER WEITERE GESETZLICHE UND AUFSICHTSRECHTLICHE VERPFLICHTUNGEN

Der Lagebericht, welcher in der Verantwortung des Board of Directors liegt, steht im Einklang mit dem Konzernabschluss.

ERNST & YOUNG
Société Anonyme
Cabinet de révision agréé



Thierry BERTRAND

Luxembourg, 16. März 2011

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.

Luxemburg, 16. März 2011
SAF-HOLLAND S.A.



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors

Versicherung der gesetzlichen Vertreter >> 132–133

Management Board



Rudi Ludwig

Chief Executive Officer (CEO)

Rudi Ludwig war, abgesehen von einer mehrmonatigen Unterbrechung, seit 2003 als Chief Executive Officer bzw. Vorsitzender der Geschäftsführung in dem Unternehmen tätig. Zusätzlich wurde er am 18. Juni 2007 als Mitglied des Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. bestellt. Von 1992 bis 2003 war er Mitglied der Geschäftsführung der Behr GmbH. Zuvor war Ludwig für die Henkel KGaA in Düsseldorf und die Knorr Bremse AG in München tätig. Rudi Ludwig studierte an der Fachhochschule Karlsruhe und an der Freien Universität Berlin. Er ist Diplom-Wirtschaftsingenieur und Diplom-Kaufmann.



Detlef Borghardt

Stellvertretender CEO und Leiter der Business Unit Trailer Systems

Seit dem 29. Juni 2007 verantwortet Detlef Borghardt den Geschäftsbereich Trailer Systems und ist seit 1. Januar 2011 zusätzlich stellvertretender CEO. 2000 kam Borghardt zu SAF und leitete hier die Bereiche Verkauf, Service und Marketing. Vor seinem Einstieg bei SAF war Borghardt in zahlreichen Führungspositionen bei Alusuisse-Lonza in Singen tätig, unter anderem als Leiter des Bereichs Marketing, Verkauf und Technik, Verkaufsleiter für Aluminium-Strangpressprodukte für die Verkehrstechnik und als Ingenieur für Produktentwicklungen. Er ist Diplom-Ingenieur für Fahrzeugbau und studierte an der Fachhochschule Hamburg.



Wilfried Trepels

Chief Financial Officer (CFO)

Wilfried Trepels ist seit 2005 als Chief Financial Officer im Konzern tätig. Zuvor war Trepels von 2001 bis 2005 Geschäftsführer der Dürr Systems GmbH, einer Tochter der Dürr AG, und von 1998 bis 2001 Geschäftsführer der Schenck Process GmbH, ebenfalls einer Tochter der Dürr AG. Zuvor war er als Finanzchef für die Dürkopp Adler AG in Bielefeld tätig. Herr Trepels studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Aachen und ist Diplom-Kaufmann.



Sam Martin

Chief Operating Officer (COO, bis 31.12.2010)

Sam Martin war seit dem 29. Juni 2007 bis 31.12.2010 Chief Operating Officer. Martin arbeitete seit 1974 für unser Unternehmen, zunächst als Metallurgical Engineer, danach als Acting Chief Engineer, Vice President Engineering, Executive Vice President Engineering, Executive Vice President und President und als Chief Administrative Officer. Vor seinem Einstieg bei der Holland-Gruppe war er als Leiter des Materials Laboratory bei FMC Corp. in Cedar Rapids, Iowa, tätig. Martin hat einen B.Sc. des Lafayette College und einen Ph.D. der Ohio State University in Fertigungstechnik.

**Jack Gisinger****Leiter der Business Unit Powered Vehicle Systems und President SAF-HOLLAND Inc.**

Jack Gisinger verantwortet seit dem 29. Juni 2007 den Geschäftsbereich Powered Vehicle Systems und den Bereich Group Engineering und ist seit 1. Januar 2011 zusätzlich President der SAF-HOLLAND Inc. Er ist seit 1980 in verschiedenen leitenden Positionen in Management und Technik für unser Unternehmen tätig, unter anderem als General Manager der europäischen Niederlassungen von Holland. Gisinger hat einen B.S. in Luftfahrttechnik der Universität Illinois und einen M.S. in Maschinenbau der Universität Michigan.

**Steffen Schewerda****Leiter Group Operations und Leiter Business Unit Trailer Systems Nordamerika**

Seit dem 29. Juni 2007 ist Steffen Schewerda für Group Operations bei SAF-HOLLAND verantwortlich. Seit 1997 für SAF tätig, leitete er zuvor die Bereiche Materialwirtschaft und Logistik in unserer Niederlassung in Keilberg und seit 2003 auch die Produktion und den Bereich Industrial Engineering. An der Universität Aachen studierte Schewerda Ingenieurwesen und ist Diplom-Ingenieur. Er hat einen MBA der Universität Augsburg sowie einen MBA der Universität Pittsburgh.

**Dr. Martin Kleinschmitt****Chief Restructuring Officer (CRO, bis 30.11.2010)**

Dr. Martin Kleinschmitt verstärkte das Management Board vom 1. August 2009 bis zum 30. November 2010 als Chief Restructuring Officer. Als ausgewiesener Experte unterstützte er den Restrukturierungsprozess im Unternehmen. In den Jahren 2002 bis Anfang 2005 war Dr. Martin Kleinschmitt bereits interimistisch als CFO der deutschen Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND GmbH tätig. Herr Dr. Kleinschmitt ist seit 2001 Rechtsanwalt bei der Sozietät Noerr und führt die Beratungstochter Noerr Consulting AG. Er studierte Rechtswissenschaften an der Freien Universität Berlin.

Finanz-Glossar

Bereinigtes EBIT: Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird um Sondereffekte wie Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen, Wertminderungen Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte, Wertaufholungen immaterielle Vermögenswerte sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten bereinigt.

Beizulegender Zeitwert: Marktwert, der bei einer Transaktion zu Marktbedingungen zwischen sachverständigen, vertragswilligen Partnern zustande kommt.

Bruttomarge: Bruttoergebnis vom Umsatz / Umsatzerlöse x 100.

Business Units: Zum Zweck der Unternehmenssteuerung gebildete kundenbezogene Geschäftseinheiten (Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket).

Coverage: Analysten von renommierten Banken und Investmenthäusern beobachten und bewerten regelmäßig die Entwicklung der Aktie der SAF-HOLLAND S.A.

Eigenkapitalquote: Eigenkapital / Gesamtkapital x 100.

Erzielbarer Betrag: Der erzielbare Betrag ist der höhere Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert.

F&E-Quote: F&E-Kosten zzgl. aktivierter Entwicklungskosten / Umsatzerlöse x 100.

Forderungsreichweite: Forderungsbestand / Umsatz pro Tag (Umsatz im Quartal / 90 Tage).

IFRS/IAS (International Financial Reporting Standards/International Accounting Standards): Das international einheitliche Regelwerk für Rechnungslegungsvorschriften soll Unternehmensdaten besser vergleichbar machen. Nach EU-Verordnung müssen börsennotierte Unternehmen nach diesen Regeln bilanzieren und berichten.

Joint Bookrunner: Als Konsortialführung verantwortlich für die Zuteilung und Platzierung einer Emission.

MDAX: Der Mid-Cap-DAX (MDAX) umfasst die 50 Unternehmen, die den im DAX gelisteten Werten hinsichtlich Marktkapitalisierung und Börsenumsatz nachfolgen.

Net Working Capital: Kurzfristige Vermögenswerte abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente abzüglich kurz- und langfristige sonstige Rückstellungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen abzüglich kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten abzüglich Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern.

Nutzungswert: Barwert der künftigen Cashflows aus einem Vermögenswert.

Personalaufwand je Mitarbeiter: Personalaufwand (ohne Restrukturierungs- und Integrationskosten) / durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Leiharbeiter).

Purchase Price Allocation (PPA): Verteilung der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs auf die identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des (gekauften) Tochterunternehmens.

Prime Standard: Teilbereich des Amtlichen Marktes und des Regierten Marktes der Deutschen Börse für Unternehmen, die besondere Transparenzstandards erfüllen müssen.

SDAX: Der Small-Cap-DAX (SDAX) umfasst die 50 Unternehmen, die den im Mid-Cap-DAX (MDAX) gelisteten Werten hinsichtlich Marktkapitalisierung und Börsenumsatz nachfolgen. Neben dem DAX, dem TecDAX und dem MDAX gehört der SDAX zum Prime Standard.

Steuerquote: Ertragsteuern laut Gewinn- und Verlustrechnung / Ergebnis vor Steuern x 100.

Total cost of ownership: Gesamtheit der Kosten, die mit Anschaffung, Betrieb und Wartung von Vermögenswerten verbunden sind.

Umsatz je Mitarbeiter: Umsatzerlöse / durchschnittliche Mitarbeiterzahl (inklusive Leiharbeiter).

Umschlagdauer Vorräte: Vorratsbestand / Umsatzkosten pro Tag (Umsatzkosten im Quartal / 90 Tage).

Zahlungsmittelgenerierende Einheit: Eine zahlungsmittelgenerierende Einheit ist die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten, die Mittelzuflüsse erzeugen, die weitestgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind.

Technik-Glossar

Sattelkupplung

nimmt den Königszapfen auf und dient der Befestigung des Sattelauflegers an der Zugmaschine. SAF-HOLLAND produziert neben den klassischen Produkten auch technische Besonderheiten wie eine schmiermittelfreie Sattelkupplung oder besonders leichte Konstruktionen aus Aluminium.

Federung

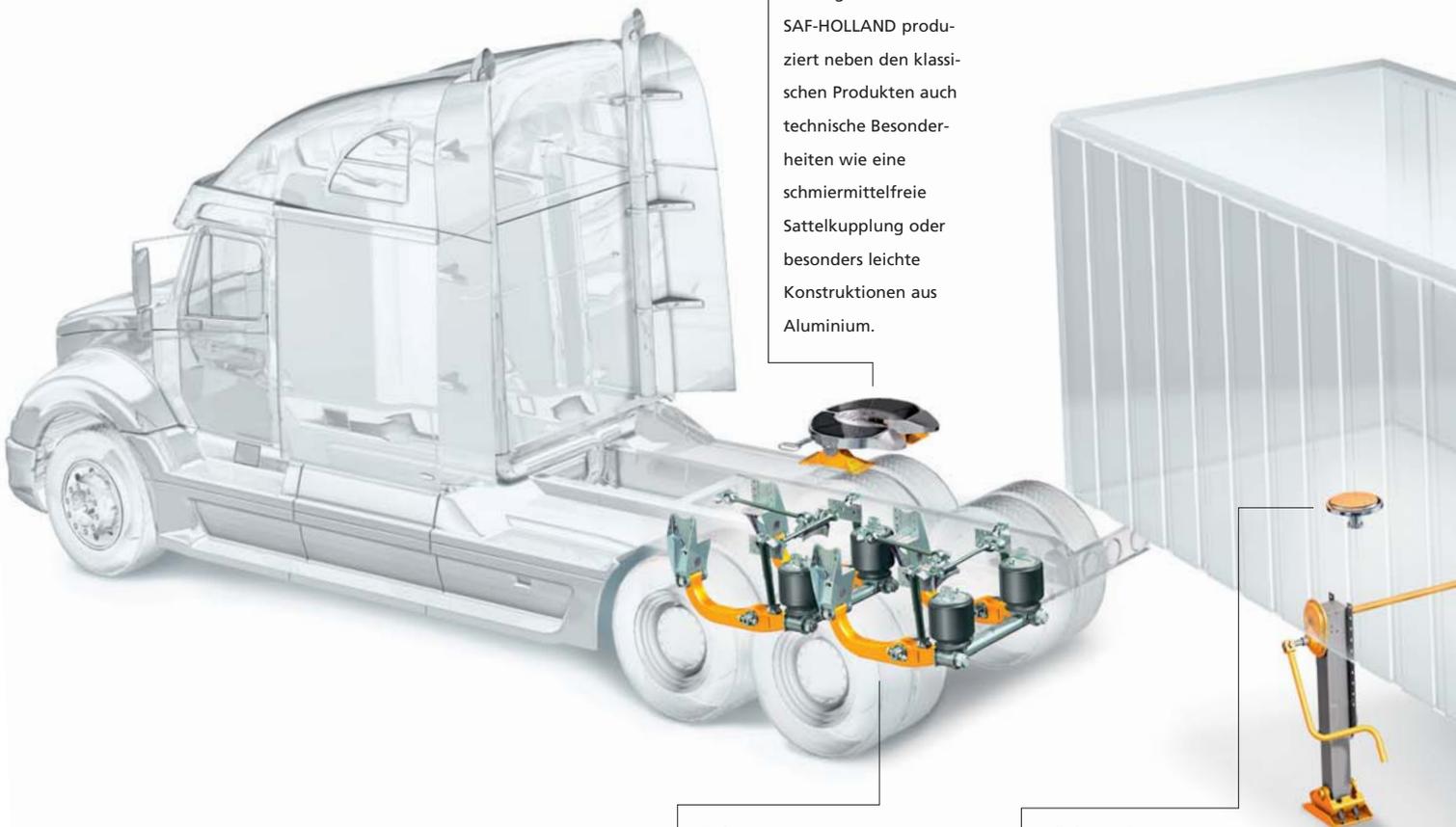
stellt die Verbindung zwischen Achse und Fahrzeug her, um Straßenunebenheiten auszugleichen und die Manövrierfähigkeit zu verbessern. Modular aufgebautes Federungssystem von SAF-HOLLAND für bis zu drei angetriebene Achsen im Verbund. Jede Achse ist einzeln aufgehängt. Für Gesamtgewichte von 10 bis 40 Tonnen.

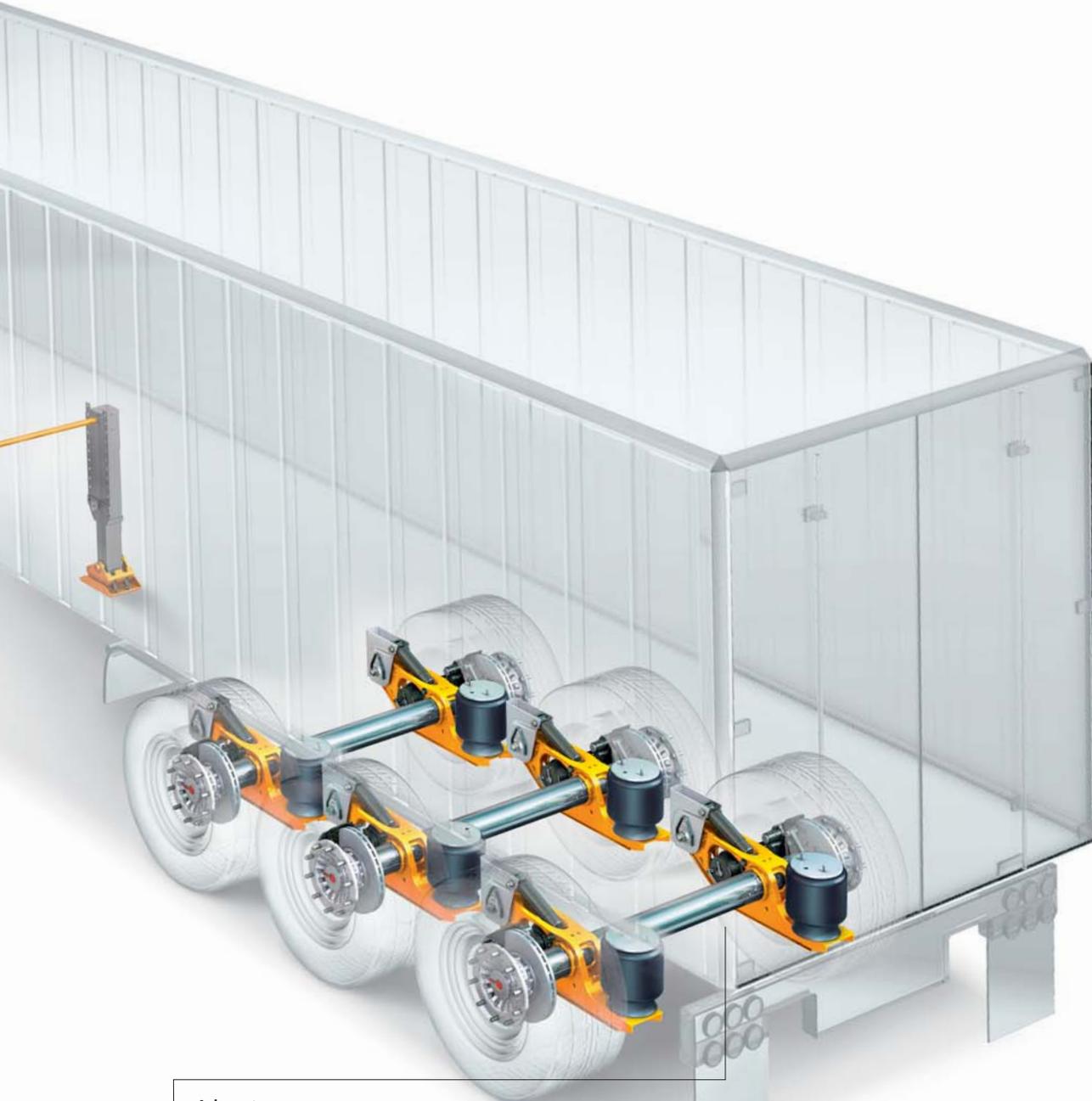
Königszapfen

dient der Befestigung des Trailers in der Sattelkupplung. Die SAF-HOLLAND-Produkte werden weltweit vertrieben und zählen zu den sichersten auf dem Markt.

Stützwinden

tragen den Sattelaufleger, wenn er nicht an die Zugmaschine angekuppelt ist. Einfahrbare Stützwinden von SAF-HOLLAND sind mit einer speziellen Beschichtung ausgestattet, welche die Lebensdauer deutlich erhöht.





Achssystem

INTRADISC plus
INTEGRAL ist ein
einzigartiges Achs-
system für Trailer,
das aus der eigent-
lichen Achse mit
Scheibenbremse und
dem Luftfederungs-

system besteht.
SAF-HOLLAND
gewährt für das
INTRA ALL-IN-Achs-
system unter be-
stimmten Voraus-
setzungen und
unter Berücksich-

tigung der geltenden
Garantiebestimmun-
gen Wartungskosten-
freiheit bis zu einer
Laufzeit von 72
Monaten bezie-
hungsweise 1 Mio.
Kilometern.

Abkürzungsverzeichnis

ACEA	Association des Constructeurs Européens d'Automobiles (Europäischer Automobilherstellerverband)
BRIC	Brasilien, Russland, Indien, China
CEO	Chief Executive Officer (Vorstandsvorsitzender)
CFO	Chief Financial Officer (Finanzvorstand)
COO	Chief Operating Officer (Vorstand operatives Geschäft)
CRO	Chief Restructuring Officer (Vorstand Restrukturierung)
DAX	Deutscher Aktienindex
DIN	Deutsches Institut für Normung
EBIT	Earnings before interest and taxes (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)
EBITDA	Earnings before interest, taxes and depreciation/amortization (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen)
EURIBOR	Euro interbank offered rate
F&E	Forschung und Entwicklung
FLAC	Financial liabilities measured at amortized cost (zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten)
FLHfT	Financial liabilities held for trading (zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte)
IAA	Internationale Automobil-Ausstellung
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee
IFRS	International Financial Reporting Standards
ISIN	International securities identification number
ISO	International Organization for Standardization
IT	Informationstechnologie
IWF	Internationaler Währungsfonds
LaR	Loans and receivables (Kredite und Forderungen)
LIBOR	London interbank offered rate
LOI	Letter of intent (Absichtserklärung)
MDAX	Mid-Cap-DAX
OEM	Original equipment manufacturer (Originalausrüstungshersteller)
PIK	Pay-in-kind (Zahlung zu einem späteren Zeitpunkt)
PPA	Purchase price allocation (Kaufpreisallokation)
ROI	Return on investment (Rendite aus einer Investition)
SDAX	Small-Cap-DAX
TS	Technical specification
VDA	Verband der Automobilindustrie
WACC	Weighted average cost of capital (gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten)
WKN	Wertpapierkennnummer

Finanzkalender und Kontakt

Finanzkalender

28. April 2011	Hauptversammlung
19. Mai 2011	Bericht zum 1. Quartal 2011
18. August 2011	Bericht zum 1. Halbjahr 2011
17. November 2011	Bericht zum 3. Quartal 2011

Kontakt

SAF-HOLLAND Group GmbH
Barbara Zanzinger
Hauptstraße 26
63856 Bessenbach
Deutschland

Tel.: +49 (0)6095 301-617

Fax: +49 (0)6095 301-102

Web: www.safholland.com

Mail: barbara.zanzinger@safholland.de

Impressum

Verantwortlich:
SAF-HOLLAND S.A.
68–70, Boulevard de la Pétrusse
L-2320 Luxembourg
Luxembourg

Redaktionsschluss: 16. März 2011
Veröffentlichungstermin: 17. März 2011
Redaktion: Cortent Kommunikation AG, Frankfurt am Main
Gestaltung und Realisation: wagneralliance Werbung GmbH, Offenbach am Main
Druck: dygy GmbH, Frankfurt am Main

Der Geschäftsbericht ist ebenfalls in englischer Sprache erhältlich.

Disclaimer

Dieser Bericht enthält bestimmte Aussagen, die weder Finanzergebnisse noch historische Informationen wiedergeben. Dieser Bericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf bestimmten Annahmen und Erwartungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts. Sie sind daher mit Risiken und Ungewissheiten verbunden und die tatsächlichen Ereignisse werden erheblich von denen in den zukunftsgerichteten Aussagen beschriebenen abweichen können. Eine Vielzahl dieser Risiken und Ungewissheiten werden von Faktoren bestimmt, die nicht dem Einfluss der SAF-HOLLAND S.A. unterliegen und heute auch nicht sicher abgeschätzt werden können. Dazu zählen zukünftige Marktbedingungen und wirtschaftliche Entwicklungen, das Verhalten anderer Marktteilnehmer, das Erreichen erwarteter Synergieeffekte sowie gesetzliche und politische Entscheidungen. Die Leser werden darauf hingewiesen, dass die hier genannten Aussagen zur zukünftigen Entwicklung nur den Kenntnisstand zum Zeitpunkt dieser Veröffentlichung widerspiegeln. Die SAF-HOLLAND S.A. sieht sich auch nicht dazu verpflichtet, Berichtigungen dieser zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, um Ereignisse oder Umstände widerzuspiegeln, die nach dem Veröffentlichungsdatum dieser Materialien eingetreten sind.

