

# Geschäftsbericht 2011



**The Quality Connection**

**LEONI**

Konzern	Prognose 2011		Zielerreichung 2011		Prognose 2012
<b>Umsatzerlöse</b>	Anstieg auf > 3,1 Mrd. €	➔	3,7 Mrd. €	➔	3,8 bis 4,0 Mrd. €
<b>EBIT</b>	Deutliche Steigerung auf circa 170 Mio. €	➔	237,1 Mio. €	➔	230 bis 280 Mio. €
<b>Investitionsvolumen<sup>1</sup></b>	140 bis 145 Mio. €	➔	138,0 Mio. €	➔	155 bis 185 Mio. €
<b>Free Cashflow<sup>2</sup></b>	circa 80 Mio. €	➔	121,2 Mio. €	➔	50 bis 80 Mio. €
<b>Nettofinanzschulden</b>	Reduzierung auf < 400 Mio. €	➔	233,9 Mio. €	➔	280 bis 310 Mio. €
<b>Eigenkapitalquote</b>	Weitere Verbesserung	➔	31,8 %	➔	> 30 %
<b>Return on Capital Employed</b>	Steigerung auf circa 17 %	➔	24,0 %	➔	> 20 %

<sup>1</sup> ohne Akquisitionen      <sup>2</sup> vor Dividende und Akquisitionen

#### Termine Bilanz-Presskonferenz 2012

20. März 2012, 10 Uhr  
Nürnberg

#### Analysten- und Investorenkonferenz 2012

21. März 2012, 11 Uhr  
Frankfurt

#### Hauptversammlung 2012

16. Mai 2012, 10 Uhr  
Nürnberg

#### Geschäftsbericht 2011

20. März 2012

#### Vierteljahresbericht 2012

15. Mai 2012

#### Halbjahresbericht 2012

7. August 2012

#### Dreivierteljahresbericht 2012

13. November 2012

#### Vorläufige Zahlen 2012

Medienmitteilung Februar 2013

#### Kontakt Investor Relations

Susanne Kertz  
Telefon +49 (0)911-2023-274  
Telefax +49 (0)911-2023-209

Frank Steinhart  
Telefon +49 (0)911-2023-203  
Telefax +49 (0)911-2023-10203

E-Mail [invest@leoni.com](mailto:invest@leoni.com)

**Konzern-  
kennzahlen**

Konzernumsatz	Mio. €
2007	2.366,8
2008	2.912,0
2009	2.160,1
2010	2.955,7
2011	3.701,5

**Konzernumsatz nach Regionen**



Konzern-EBIT	Mio. €
2007	138,1
2008	55,7
2009	-116,3
2010	130,7
2011	237,1

IFRS	2011	2010	2009	2008	2007
<b>Umsatz</b>					
Konzern [ T€ ]	3.701.487	2.955.671	2.160.117	2.911.964	2.366.779
Deutschland [ % ]	28,8	31,8	34,4	31,4	38,1
Übrige EU [ % ]	39,4	39,5	42,0	44,6	34,1
Übriges Ausland [ % ]	31,8	28,7	23,6	24,0	27,8
Wire & Cable Solutions [ % ]	45,3	44,7	43,3	48,1	58,3
Wiring Systems [ % ]	54,7	55,3	56,7	51,9	41,7
<b>Ergebnis</b>					
EBITDA [ T€ ]	344.186	241.006	- 4.862	165.913	210.771
EBIT [ T€ ]	237.141	130.724	- 116.319	55.684	138.102
EBIT-Marge [ % ]	6,4	4,4	- 5,4	1,9	5,8
ROCE [ % ]	24,0	13,9	- 12,0	5,4	15,4
Ergebnis vor Steuern (aus fortgeführten Aktivitäten) [ T€ ]	196.250	89.599	- 157.309	15.760	116.531
Konzernüberschuss / -fehlbetrag [ T€ ]	155.959	67.246	- 138.081	5.197	86.219
<b>Cashflow</b>					
Abschreibungen [ T€ ]	107.045	110.282	111.457	110.229	72.669
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit [ T€ ]	246.105	142.297	88.783	132.726	190.837
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit [ T€ ]	126.901	95.512	87.000	137.256	401.464
<b>Bilanz</b>					
Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Goodwill [ T€ ]	837.693	809.617	796.567	839.423	537.482
Netto-Finanzschulden [ T€ ]	233.922	444.558	495.367	533.225	473.211
Eigenkapital [ T€ ]	737.481	481.160	369.126	447.688	525.642
Eigenkapital [ % der Bilanzsumme ]	31,8	23,8	21,0	24,2	32,9
<b>Mitarbeiter</b>					
Personalaufwand [ % vom Umsatz ]	18,1	20,6	24,6	20,5	19,0
Mitarbeiter [ zum 31.12. ]	60.745	55.156	49.822	50.821	36.855
davon im Ausland [ % ]	93,4	93,2	92,4	91,7	89,0
<b>Aktie</b>					
Marktkapitalisierung 31.12. [ Mio. € ]	841,2	978,6	485,6	385,8	997,9
Konzernüberschuss / -fehlbetrag je Aktie [ € ]	4,99	2,26	- 5,04	0,17	2,87
Dividende je Aktie [ € ]	1,50*	0,70	0,00	0,20	0,90



**LEONI – The Quality Connection** Die LEONI-Gruppe ist ein weltweit tätiger Anbieter von Drähten, optischen Fasern, Kabeln und Kabelsystemen sowie zugehörigen Dienstleistungen für Anwendungen im Automobilbereich und weiteren Industrien. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 60.000 Mitarbeiter in 31 Ländern.

LEONI entwickelt und produziert technisch anspruchsvolle Produkte für die Fahrzeugindustrie – von der einadrigen Leitung bis zum kompletten Bordnetz-System mit integrierter Elektronik. Darüber hinaus umfasst das Leistungsspektrum Drähte und Litzen sowie optische Fasern, standardisierte Leitungen, Spezial-, Hybrid- und optische Kabel sowie komplett konfektionierte Systeme für Kunden aus unterschiedlichen industriellen Märkten. Dabei gewinnen Produkte speziell für die Anwendung in umweltfreundlichen Technologien zunehmend an Bedeutung. Mittelfristig will LEONI der innovativste und führende Kabelanbieter für den Bereich „Green Technology“ werden. Außerdem profitiert das Unternehmen von den weltweiten Trends Globalisierung, Industrialisierung & Automatisierung, Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit, Mobilität, Urbanisierung und Demografischer Wandel.

## Brief an die Aktionäre

*Sehr geehrte Damen und Herren,*

LEONI blickt auf ein glänzendes Geschäftsjahr 2011 zurück, das unsere Erwartungen weit übertroffen hat. In nahezu allen wichtigen Märkten war die Nachfrage deutlich höher als geplant, insbesondere aus der internationalen Automobilbranche und der Investitionsgüterindustrie. Das überraschend starke Geschäft führte dazu, dass wir unsere Prognosen, die im April und Juli bereits zweimal angehoben wurden, im Gesamtjahr nochmals leicht überboten haben: Der LEONI-Konzernumsatz stieg 2011 um rund 25 Prozent auf das Rekordniveau von 3.701,5 Mio. € und das Ergebnis vor Zinsen und Steuern erhöhte sich um gut 81 Prozent auf 237,1 Mio. € – auch das ein neuer Spitzenwert. Die überproportionale Ertragsverbesserung war nur möglich, weil wir unsere Strukturen im Krisenjahr 2009 massiv gestrafft haben. Diese deutlich verbesserte Effizienz führte im abgelaufenen Geschäftsjahr gemeinsam mit der hohen Auslastung zu einem kräftigen Ergebniseffekt. Mit einer Umsatzrendite von 6,4 Prozent wurde der mittelfristige Zielwert von 7 Prozent bereits fast erreicht.

Der Jahresüberschuss kletterte im Berichtsjahr um 132 Prozent auf 156,0 Mio. €. Hieraus soll wieder rund ein Drittel an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung daher eine Erhöhung der Dividende auf 1,50 € je Aktie vorschlagen.

Zur Jahresmitte 2011 konnte LEONI erfolgreich eine 10-prozentige Kapitalerhöhung platzieren. Dadurch erhöhte sich das Grundkapital um knapp 3 Mio. € auf 32,7 Mio. € und dem LEONI-Konzern flossen 111,5 Mio. € zu. Die zusätzlichen Mittel dienen vor allem der Finanzierung des starken organischen Wachstums und dem Erwerb der restlichen Anteile des südkoreanischen Bordnetzherstellers Daekyeung. Die Kapitalmaßnahme und der hohe Free Cashflow von 121,2 Mio. € trugen dazu bei, die Nettofinanzverschuldung auf 233,9 Mio. € und damit deutlich unter unseren Zielwert von 300 Mio. € zu reduzieren. Die Eigenkapitalquote stieg auf 31,8 Prozent.

Im Zuge der wirtschaftlichen Expansion vergrößerte sich auch die Belegschaft von LEONI weiter. Zum Jahreswechsel beschäftigte der Konzern weltweit 60.745 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das sind 5.589 Menschen mehr als ein Jahr zuvor. Neue Stellen wurden vor allem in Nordafrika geschaffen. Aber auch in Deutschland gab es Zuwächse, sodass wir hier erstmals nach dem Krisenjahr 2009 wieder die Marke von 4.000 überschritten. Unsere Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer hatten 2011 erneut einen erheblichen Anteil an der guten Geschäftsentwicklung. Im Namen des gesamten Vorstands danke ich ihnen allen ausdrücklich für ihr großes Engagement.

Die hohe Motivation und Qualifikation der Beschäftigten ist ebenso wichtig für den Erfolg von LEONI wie die zunehmende internationale Präsenz und die immer stärkere weltweite Verflechtung des Geschäfts. Das Sonderthema dieses Berichts – LEONI global vernetzt – stellt Ihnen deshalb Mitarbeiter und Standorte des Unternehmens aus aller Welt vor. Wachstum in Schlüsselmärkten ist zugleich eine tragende Säule unserer neu formulierten Strategie, die im aktuellen Lagebericht ausführlich dargestellt wird. Im Fokus der weiteren Internationalisierung steht für uns vor allem Asien – mit China als dem wichtigsten Automobilmarkt der Zukunft. 2011 haben beide Unternehmensbereiche ihre Aktivitäten dort forciert und zusätzliche Produktionskapazitäten geschaffen. In den übrigen BRIC-Staaten expandiert LEONI ebenfalls kräftig: Neue Standorte und Ausbaumaßnahmen in Brasilien, Russland und Indien bilden hierfür die Grundlage. Und auch in Europa und der NAFTA-Region wollen wir weiter wachsen.

Von strategischer Bedeutung ist außerdem unser Engagement im Bereich Elektromobilität. Die hierfür 2010 neu gegründete Business Unit Electromobility erzielte im abgelaufenen Jahr wichtige Fortschritte. Neben verschiedenen Entwicklungsprojekten für namhafte Fahrzeughersteller konnte sie auch den ersten Serienauftrag über die Lieferung kompletter Bordnetz-Systeme für ein Elektrofahrzeug gewinnen.



Dr. Klaus Probst

Wir erweitern unser Produktspektrum für diesen Wachstumsmarkt kontinuierlich und haben uns zum Ziel gesetzt, als Kabel- und Bordnetz-Anbieter im Markt für alternative Antriebe mittelfristig eine Spitzenposition einzunehmen. Auch hier spielt neben Europa und den USA vor allem der chinesische Markt eine wichtige Rolle.

Wirtschaftlicher Erfolg in Zukunftsmärkten ist aber nur die eine Seite der Medaille. Gleichzeitig handelt LEONI möglichst nachhaltig und versucht, ökonomische Interessen mit gesellschaftlichen und ökologischen Zielen in Einklang zu bringen. Hierzu haben wir bereits vor Jahren eigene Regelungen aufgestellt – den LEONI Code of Ethics, die Sozialcharta sowie Richtlinien zu Qualitätssicherung und Umweltschutz. Zudem orientieren wir uns an weltweit anerkannten Standards und Erklärungen wie der Charta der Vielfalt oder den Vorgaben der Internationalen Arbeitsorganisation ILO zu Arbeitnehmerschutzrechten. 2011 ging LEONI einen Schritt weiter und trat dem [UN Global Compact](#) bei. Mitglieder dieser weltweiten Initiative der Vereinten Nationen verpflichten sich, ihre Aktivitäten an zehn universal akzeptierten Prinzipien aus den Bereichen Menschen- und Arbeitsrechte, Umweltschutz sowie Korruptionsbekämpfung auszurichten. Über die dabei erzielten Fortschritte werden wir künftig jährlich berichten – erstmals im neuen Geschäftsjahr.

[➔ Nachhaltigkeitsbericht  
Seite 87](#)

Für 2012 hat sich LEONI erneut ein ambitioniertes Ziel gesetzt. Auf Basis der zahlreich anstehenden Neu- und Folgeprojekte für die Automobilbranche und der soliden Auftragslage in anderen Industrien sollte sich LEONI erneut etwas besser entwickeln können als die Märkte. Einen starken Impuls erwarten wir außerdem von der vollständigen Übernahme unseres bisherigen Joint Venture Partners Daekyeung zum 4. Januar 2012, durch die wir den südkoreanischen Markt schneller erschließen wollen. Das Unternehmen wird 2012 rund 130 Mio. € zum Konzernumsatz beitragen, der im laufenden Jahr erstmals die 4 Mrd. €-Grenze erreichen könnte. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern wird aus heutiger Sicht zwischen 230 und 280 Mio. € liegen.

LEONI verfügt über eine solide finanzielle und operative Basis, die durch die starke Ertragssituation, die erfolgreiche Kapitalerhöhung und die im Anschluss an die letzte Krise erheblich flexibilisierten und gestrafften Strukturen gefestigt wurde. Damit sind wir auch für konjunkturell schwächere Phasen gut gerüstet, die angesichts der Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten nicht völlig auszuschließen sind. Wir beobachten die Situation sehr genau: Derzeit gibt es keine Anzeichen für eine Abschwächung. Unsere aktuelle Geschäftsentwicklung und die Einschätzungen unserer Kunden für die kommenden Monate stimmen uns vielmehr verhalten zuversichtlich für die Zukunft. Der Vorstand und das gesamte LEONI-Team arbeiten weiterhin daran, das von Ihnen, unseren Aktionären, in das Unternehmen gesetzte Vertrauen zu rechtfertigen und den Wert von LEONI nachhaltig zu steigern.

Dr. Klaus Probst

Vorstandsvorsitzender

# Inhalt

<b>Brief an die Aktionäre</b>	<b>2</b>	<b>Konzernlagebericht</b>	<b>42</b>
<b>Unternehmensinformationen</b>	<b>6</b>	Geschäft und Rahmenbedingungen	43
Bericht des Aufsichtsrats	7	Bericht aus den Unternehmensbereichen/ Segmentbericht	52
Aufsichtsrat und Vorstand	10	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	64
Jahresrückblick 2011	12	Weitere Leistungsindikatoren	77
Schwerpunkt-Thema: <b>LEONI global vernetzt</b>	<b>14</b>	Nachhaltigkeitsbericht	87
Corporate Governance	26	Nachtragsbericht	94
Vergütungsbericht	31	Risiko- und Chancenbericht	94
Entsprechenserklärung	37	SWOT-Analyse	105
LEONI-Aktie	38	Prognosebericht	106

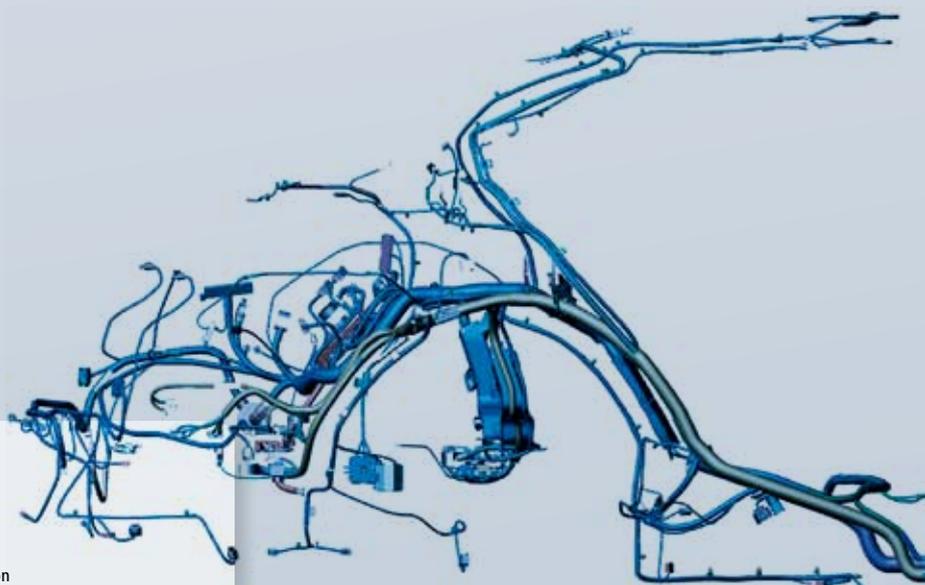
## **Automobile & Nutzfahrzeuge** Bordnetz-System für den 3er BMW

### **Verwendung**

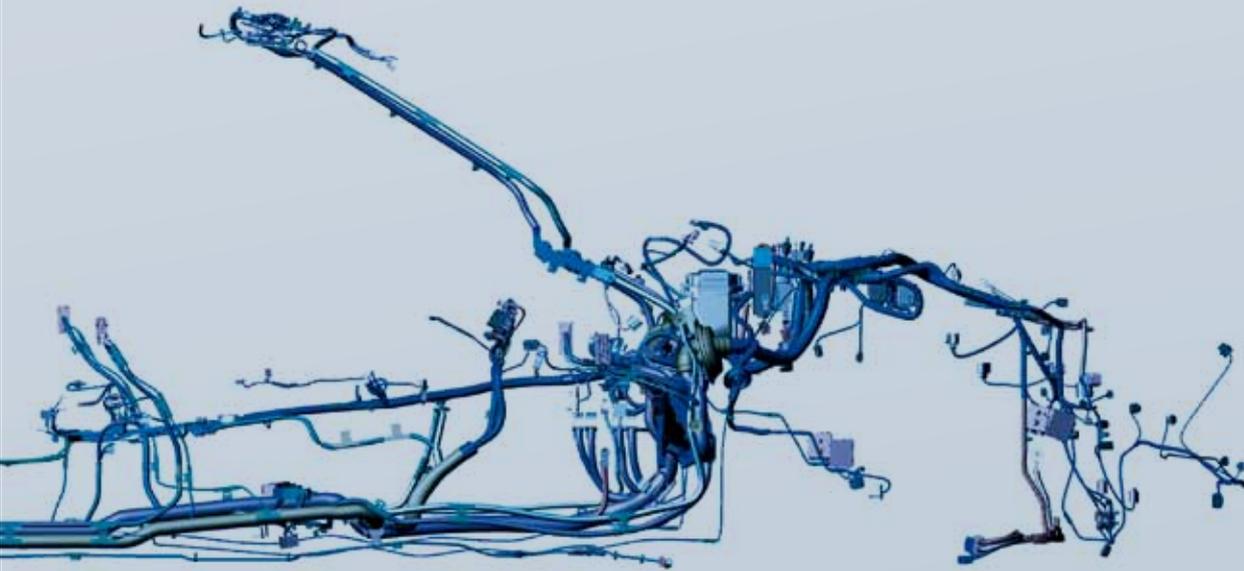
Der Leitungssatz wird abhängig von der Fahrzeugausstattung in verschiedenen Varianten produziert. Je höher die Ausstattung ist, umso komplexer ist das Kabelsystem.

### **Produktion**

Das Produkt wird in Kairo, Ägypten hergestellt und an das Werk des Kunden BMW in München geliefert.



<b>Konzernabschluss</b>	<b>112</b>	<b>Zusatzinformationen</b>	<b>192</b>
<u>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</u>	<u>113</u>	<u>Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG</u>	<u>193</u>
<u>Konzern-Gesamtergebnisrechnung</u>	<u>114</u>	<u>Gewinnverwendungsvorschlag</u>	<u>195</u>
<u>Konzern-Kapitalflussrechnung</u>	<u>115</u>	<u>Zehnjahresübersicht</u>	<u>196</u>
<u>Konzernbilanz</u>	<u>116</u>	<u>UN Global Compact-Index</u>	<u>198</u>
<u>Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals</u>	<u>117</u>	<u>Glossar</u>	<u>200</u>
<u>Konzernanhang</u>	<u>118</u>	<u>Stichwortverzeichnis</u>	<u>202</u>
<u>Konsolidierungskreis</u>	<u>188</u>		
<u>Bestätigungsvermerk</u>	<u>190</u>		
<u>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</u>	<u>191</u>		



## Unternehmensinformationen

Bericht des Aufsichtsrats	7
Aufsichtsrat und Vorstand	10
Jahresrückblick 2011	12
Schwerpunkt-Thema: LEONI global vernetzt	14
<b>Corporate Governance</b>	<b>26</b>
Corporate Governance Bericht	26
Vergütungsbericht	31
Entsprechenserklärung	37
<b>LEONI-Aktie</b>	<b>38</b>



### **Industrie & Gesundheitswesen** Faseroptischer Schalter

#### **Verwendung**

Der Schalter wird in der optischen Messtechnik verwendet, beispielsweise der Spektroskopie, mehrkanaligen optischen Leistungsüberwachung und der Laser-scan-Mikroskopie.

#### **Produktion**

Das Produkt basiert auf einem patentierten Entwurf und wird in den Reinräumen unseres Standortes Jena hergestellt.

## Bericht des Aufsichtsrats



Dr. Werner Rupp

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
 der Aufsichtsrat der LEONI AG befasste sich im vergangenen Geschäftsjahr intensiv mit der Lage und Entwicklung des Unternehmens. Er hat die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben gewissenhaft erfüllt, stand dem Vorstand jederzeit beratend zur Seite und hat dessen Arbeit kontinuierlich begleitet und überwacht. Die Beratungen zwischen Aufsichtsrat und Vorstand waren stets konstruktiv und von offenen sowie vertrauensvollen Diskussionen geprägt.

Zur Wahrnehmung seiner Pflichten konnte der Aufsichtsrat unter anderem auf ausführliche Berichte zurückgreifen, die ihm der Vorstand regelmäßig in schriftlicher Form zur Verfügung stellte. Diese schriftlichen Ausführungen enthielten umfassende und aktuelle Informationen über die Lage des LEONI-Konzerns, den operativen Geschäftsverlauf und alle sonstigen Ereignisse, die von wesentlicher Bedeutung für die Entwicklung des Unternehmens waren. Alle Themen, insbesondere auch die zustimmungspflichtigen Geschäfte, wurden in den Aufsichtsratssitzungen ausführlich erörtert.

Der Aufsichtsrat trat im Geschäftsjahr 2011 wieder zu fünf ordentlichen Sitzungen zusammen, und zwar am 22. März, 12. Mai, 21. Juli, 21. September und am 8. Dezember. Ferner fand am 28. Juli eine Sitzung der Anteilseigner-Vertreter und am 7. Dezember eine Sitzung der Arbeitnehmervertreter statt. Die Sitzung am 21. Juli wurde am LEONI-Standort Roth abgehalten, um sich im Zusammenhang mit dem Thema „Fabrik der Zukunft“ vor Ort einen Eindruck von der dortigen Fertigung und den hergestellten Produkten zu verschaffen. Das Aufsichtsgremium war stets komplett und beschlussfähig. Lediglich in den Zusammenkünften am 22. März und 21. September fehlte jeweils ein Mitglied. Interessenskonflikte von Mitgliedern des Aufsichtsrats im Zusammenhang mit der Ausübung ihres Amtes traten im Berichtszeitraum nicht auf.

### Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

2011 wurde in den Aufsichtsratssitzungen regelmäßig über die aktuelle Geschäftslage sowie über die Chancen der im Jahresverlauf zunehmend dynamischen Entwicklung diskutiert. Außerdem befasste sich das Gremium intensiv mit der Wirksamkeit des Risikomanagements, der Finanz-, Investitions- und Personalplanung sowie den operativen Zielvorgaben. Der Vorstand hat Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Planwerten im Einzelnen erläutert und die weitere strategische Vorgehensweise mit dem Aufsichtsrat abgestimmt. In den Sitzungen im Mai, September und Dezember erörterte der Aufsichtsrat außerdem ausführlich die Zwischenberichte für die Quartale sowie den Halbjahresbericht. Vorhaben und Ereignisse von erheblicher Bedeutung wurden auch außerhalb der turnusgemäßen Zusammenkünfte besprochen.

In der Auftaktsitzung für das Berichtsjahr am 22. März 2011 stand neben den regelmäßigen Themen die Erörterung der Jahresabschlüsse von AG und Konzern für das Geschäftsjahr 2010 im Mittelpunkt. Der Aufsichtsrat billigte beide Abschlüsse ohne Beanstandung. Darüber hinaus diskutierte das Gremium ausführlich die vorzeitige Ausübung der Kaufoption für den verbliebenen 50-Prozent-Anteil am südkoreanischen Bordnetzhersteller Daekyeung. Ein weiterer Tagesordnungspunkt war die Aktualisierung der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat. Aufgenommen wurde dabei insbesondere die Vorgabe, dass der Nominierungsausschuss bei der Prüfung der Eignung potenzieller Aufsichtsratsmitglieder das vom Gesamtplenum jeweils verabschiedete Anforderungsprofil zugrunde legt. Außerdem erfolgte eine Neufassung der Regelungen betreffend die Effizienzprüfung der Arbeit des Aufsichtsrats.

Am 12. Mai 2011 diskutierte das Gremium ausführlich, jedoch sehr allgemein, über das Für und Wider einschließlich der möglichen Alternativen einer Kapitalerhöhung. Der Vorstand konnte die aus der Diskussion entstandenen Ideen bei der schließlich durchgeführten Kapitalerhöhung berücksichtigen, zu welcher der Aufsichtsrat seine Zustimmung im Wege eines gesonderten schriftlichen Beschlussverfahrens ebenfalls erteilt hat.

Ein Schwerpunkt der Tagung am 21. Juli war die Diskussion über das vom Vorstand vorgestellte Konzept „Fabrik der Zukunft“ für den Standort Roth, das auch Gegenstand der Versammlung der Anteilseigner-Vertre-

ter am 28. Juli war und verschiedene Alternativen für die zukunftsorientierte Neu- oder Umgestaltung dieses Standorts beinhaltet. Aufgrund der unerwartet starken Geschäftsentwicklung genehmigte das Gremium ferner die Erhöhung des Investitionsbudgets für das laufende Jahr. Außerdem wurde das Vorhaben des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions, ein Joint Venture in Indien zur Erschließung dieses Wachstumsmarkts einzugehen, geprüft und genehmigt.

Im Rahmen des Aufsichtsratstreffens am 21. September war das Standortentwicklungskonzept des Unternehmensbereichs Wiring Systems ein wichtiges Thema. Der Aufsichtsrat stimmte geplanten Kapazitätsausbaumaßnahmen zu. Darüber hinaus befasste sich das Gremium mit Planrechnungen für die kommenden Jahre und analysierte die Auswirkungen verschiedener Konjunkturszenarien auf die Entwicklung des LEONI-Konzerns.

In der letzten Sitzung am 8. Dezember 2011 wurden die Unternehmensplanung für das Geschäftsjahr 2012 sowie die Mittelfristplanung bis 2016 intensiv diskutiert. Ferner setzten sich die Mitglieder mit den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex' auseinander. Dabei standen die Effizienzprüfung der Arbeit des Gremiums sowie eine Überprüfung der Vorstandsvergütung (→ Vergütungsbericht) im Vordergrund. Außerdem wurde die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG beschlossen. Diese ist im vorliegenden → Geschäftsbericht abgedruckt und kann auf der → Internetseite abgerufen werden. LEONI erfüllt alle Empfehlungen des Kodex in der aktuellen Fassung vom 26. Mai 2010.

→ Vergütungsbericht  
Seite 31

→ Entsprechenserklärung  
Seite 37

→ [www.leoni.com](http://www.leoni.com)

### **Arbeit der Ausschüsse**

Der Aufsichtsrat der LEONI AG hat vier Ausschüsse gebildet. Dabei handelt es sich um den Prüfungs-, den Personal- und den Nominierungsausschuss sowie um den Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG. Die Ausschüsse verbessern die Effizienz der Aufsichtsratsarbeit, indem sich deren Mitglieder außerhalb der eigentlichen Sitzungen mit komplexen Sachthemen detailliert auseinandersetzen und die Ergebnisse für das Gesamtplenium auf- bzw. zur Beschlussfassung vorbereiten.

Der Prüfungsausschuss tagte im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt viermal. Am 15. März 2011 befasste er sich mit den wesentlichen Ergebnissen der Abschlussprüfung 2010 und bereitete seinen Vorschlag für die Wahl des Abschlussprüfers 2011 vor. Am 4. Mai wurde die Wirksamkeit des internen Revisionssystems und am 4. August die Wirksamkeit des internen Kontroll- sowie des Risikomanagementsystems überprüft. Am 3. November fand eine Selbstevaluation des Prüfungsausschusses statt. Außerdem stellten externe Berater die Ergebnisse ihrer eingehenden Analyse des Compliance-Managements-Systems von LEONI vor.

Insgesamt zehnmal trat im vergangenen Jahr der Personalausschuss zusammen. Hauptaktivität des Ausschusses war die Suche nach einem geeigneten Nachfolger für das Ende 2012 aus Altersgründen ausscheidende Vorstandsmitglied Uwe H. Lamann. In einem strukturierten Such- und Evaluationsverfahren wurden – unterstützt durch einen externen Personalberater und aufbauend auf einem Anforderungsprofil – insgesamt sechs Kandidaten für die Endauswahl bestimmt. In seiner letzten Sitzung im Dezember 2011 hat sich der Personalausschuss in einer einstimmigen Entscheidung auf eine Person festgelegt. Die Vertragsunterzeichnung erfolgte durch beide Parteien im Januar 2012. Damit ist eine langfristige und vorausschauende Nachfolgeplanung für den Vorstand erfolgt.

Ein weiterer Themenschwerpunkt war die Überprüfung der Vorstandsvergütungen 2009 bis 2011 sowie die Auswirkungen der aktuellen Unternehmensplanung auf die Vergütung für das Jahr 2012.

Der Nominierungsausschuss, der im vergangenen Jahr vier Sitzungen abhielt, erarbeitete ein detailliertes Anforderungsprofil für die Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat. Darüber hinaus prüfte er die Effizienz der Arbeit des LEONI-Aufsichtsrats und beschäftigte sich zudem mit der Vorbereitung der turnusgemäß anstehenden Aufsichtsratswahlen. Der Findungsprozess für die Nachfolge der aus Altersgründen ausscheidenden Aufsichtsratsmitglieder Ernst Thoma und Benno Schwiengershausen (Ersatzmitglied) konnte erfolgreich abgeschlossen werden.

Der Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG brauchte im Geschäftsjahr 2011 nicht einberufen zu werden.

### **Jahresabschlussprüfung**

Die ordentliche Hauptversammlung der LEONI AG wählte am 12. Mai 2011 die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2011. Ernst & Young hat den vom Vorstand nach HGB aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht 2011 der LEONI AG sowie den nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss und den Konzernlagebericht geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Die Lageberichte beschreiben die Situation der AG und des Konzerns sowie die Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung in zutreffender Weise. Der Abschlussprüfer bewertete auch die Qualität des Risikomanagementsystems positiv.

Die Jahresabschlüsse der Gesellschaft und des Konzerns, die Lageberichte und die Berichte des Abschlussprüfers lagen allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig vor. Der Prüfungsausschuss hat diese Unterlagen in seiner Sitzung am 12. März 2012 vorgeprüft. In der ordentlichen Aufsichtsratssitzung vom 19. März 2012 wurde umfassend über diese beraten. Die Vertreter des Abschlussprüfers nahmen an beiden Sitzungen teil, berichteten über das Ergebnis ihrer Prüfungen und standen für zusätzliche Auskünfte zur Verfügung. Mit Blick auf den Prozess der Rechnungslegung bestätigten sie dem Aufsichtsrat die Wirksamkeit des Risikomanagement- und des internen Kontrollsystems. Ferner versicherten die Abschlussprüfer, dass sie im Berichtsjahr über die Abschlussprüfung hinaus keine wesentlichen Leistungen für die LEONI AG erbracht haben und keine Umstände vorliegen, die ihre Unabhängigkeit beeinträchtigen könnten. Das abschließende Ergebnis der Prüfung der Jahresabschlüsse und der Lageberichte von AG und Konzern durch den Aufsichtsrat führte zu keinen Einwendungen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der AG und den Konzernabschluss für das Jahr 2011 gebilligt. Der Jahresabschluss der LEONI AG ist damit festgestellt. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividende von 1,50 € je Aktie nach 0,70 € im Vorjahr auszuschütten.

### **Personalien**

Horst Schmidmer hat sein Amt als Aufsichtsratsmitglied mit Wirkung zum Ende der ordentlichen Hauptversammlung am 12. Mai 2011 niedergelegt und schied zu diesem Zeitpunkt aus dem Gremium aus.

Horst Schmidmer stand dem Unternehmen insgesamt 25 Jahre mit seinem fundierten Rat zur Seite. Der Aufsichtsrat dankt Horst Schmidmer für die stets konstruktive Zusammenarbeit. Die Hauptversammlung wählte am 12. Mai 2011 Ingrid Hofmann ab dem Ausscheiden von Horst Schmidmer für dessen restliche Amtszeit als Anteilseignervertreterin in den Aufsichtsrat. Als Ersatzmitglied für Ingrid Hofmann wählte die Hauptversammlung zudem Benno Schwiengershausen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der LEONI-Gruppe für ihr großes Engagement, wodurch es 2011 gelang, neue Höchstwerte bei Umsatz und Ergebnis zu erzielen. Zugleich wünschen wir ihnen viel Erfolg bei der Bewältigung der Herausforderungen im laufenden Geschäftsjahr.

Nürnberg, 19. März 2012



Dr. Werner Rupp

Vorsitzender des Aufsichtsrats

## Aufsichtsrat und Vorstand

### Mitglieder des Aufsichtsrats

Dr. Werner Rupp, Burgthann  
Vorsitzender

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

Ernst Thoma, Nürnberg  
2. stv. Vorsitzender

Gabriele Bauer, Prichsenstadt \*

Josef Häring, Grafenwiesen\*

Ingrid Hofmann, Hiltpoltstein  
ab 12.05.2011

Ralf Huber, Nürnberg\*

Karl-Heinz Lach, Eschweiler\*

Dr. Bernd Rödl, Nürnberg

Horst Schmidmer, Nürnberg  
bis 12.05.2011

Wilhelm Wessels, Fürth

Helmut Wirtz, Stolberg\*

Prof. Dr. Klaus Wucherer, Ungelstetten

\* Arbeitnehmervertreter

### Ausschüsse des Aufsichtsrats

#### **Vermittlungsausschuss**

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

#### **Prüfungsausschuss** (Audit Committee)

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

#### **Personalausschuss**

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

#### **Nominierungsausschuss**

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



## Vorstand

### **Dieter Bellé**

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

### **Dr. Klaus Probst**

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

### **Uwe H. Lamann**

verantwortlich für den  
Unternehmensbereich  
Wiring Systems,  
Vorstandsmitglied seit 1999

## Jahresrückblick 2011



### Zuverlässige Notstromversorgung für Kernkraftwerke

Mit der Notstrom-Verkaufung eines Schweizer Atomkraftwerks erschließt sich LEONI ein neues Anwendungsfeld. Durch die große Kabeltechnik-Expertise von LEONI können die gestiegenen Sicherheitsanforderungen in der Nukleartechnologie eingehalten werden.

### Hauptversammlung beschließt 70 Cent Dividende

Nach der reduzierten Dividendenzahlung im Krisenjahr 2009 und dem Ausschüttungsverzicht in 2010 zahlt LEONI 2011 wieder eine Dividende von 70 Cent je Aktie. Daraus ergibt sich eine Ausschüttungssumme von 20,8 Mio. €, das entspricht rund 31 Prozent des Jahresüberschusses.



Januar

Februar

März

April

Mai

Juni

### Erfolgreiches Krisenmanagement vermeidet Auswirkungen aus der Nordafrika-Krise

LEONI reagiert rasch und flexibel auf die Unruhen in Nordafrika. Es kommt kaum zu Produktionsausfällen in den tunesischen und ägyptischen Werken. Die Lieferfähigkeit an unsere Kunden bleibt vollständig erhalten.

### Erstes Serienprojekt für BU Electromobility

Der Microbus mia, der in Deutschland und Frankreich auf den Markt kommt, ist das erste Elektrofahrzeug, das serienmäßig sowohl im Nieder- als auch im Hochvoltbereich mit einem kompletten Bordnetz-System der LEONI Business Unit Electromobility ausgestattet wird.



#### Vorzeitige Übernahme von Daeyeung

LEONI gibt bekannt, die vollständige Übernahme des koreanischen Bordnetz-Systemherstellers Daeyeung auf den 4. Januar 2012 vorzuziehen. Damit soll die Erschließung des südkoreanischen Marktes forciert werden.

#### Green Tech von LEONI auf der IAA

Auf der diesjährigen Internationalen Automobilausstellung in Frankfurt am Main präsentiert sich LEONI wieder mit einem eigenen Stand. Besonders großes Interesse findet das Angebot im Bereich „Green Technology“: Unter anderem zeigt LEONI das Leistungsspektrum für Elektromobilität und alternative, gewichtsreduzierte Leitermaterialien.



#### Juli

##### Kapitalerhöhung stärkt Finanzbasis

LEONI platziert knapp 3 Millionen neue Aktien bei institutionellen Investoren und sichert sich damit frische Liquidität in Höhe von rund 112 Mio. €. Dies verbessert die Eigenkapitalbasis und verringert die Nettofinanzverschuldung deutlich.

#### August

##### Mitglied im UN Global Compact

LEONI tritt dem UN Global Compact bei. Damit bekennt sich das Unternehmen zu mehr Nachhaltigkeit und wird jährlich über entsprechende Fortschritte berichten.

#### September

#### Oktober

##### Globale Standort-Offensive

Mit verschiedensten Standortentwicklungsprojekten weltweit vergrößert LEONI die Kapazitäten im Unternehmensbereich Wiring Systems deutlich, um bestehende Aufträge erfüllen zu können und auf künftiges Wachstum vorbereitet zu sein. Die Schwerpunkte liegen in Brasilien, China und Russland.

#### November

##### Werkseröffnung in Jining

LEONI eröffnet gemeinsam mit dem Partnerunternehmen Daeyeung eine weitere Produktionsstätte in China. In Jining werden zunächst rund 1.600 Mitarbeiter auf mehr als 25.000 Quadratmetern Fläche Bordnetz-Systeme für den chinesischen Automobilmarkt herstellen. Mittelfristig soll die Belegschaft fast verdoppelt werden.

#### Dezember



USA Columbus



Deutschland Berlin



Tunesien Sousse



## LEONI global vernetzt



Rumänien Pitești



China Changzhou

### Menschen und Orte weltweit

Der LEONI-Konzern, das sind mehr als 60.000 Mitarbeiter an 93 Standorten in 31 Ländern weltweit. Daraus entstehen komplexe Netzwerke – vergleichbar mit den Bordnetz-Systemen, die wir herstellen. Rund um den Firmensitz in Nürnberg als Zentrum verbindet LEONI unterschiedliche Menschen und Orte auf vier Kontinenten miteinander, die alle ein Ziel eint: das Unternehmen voranzubringen und unsere Kunden zufriedenzustellen. Dazu setzen wir auf hohe Zuverlässigkeit und Qualität, Spitzentechnologie, enge Zusammenarbeit mit den Anwendern und reibungslose Abläufe. In diesem Geschäftsbericht stellen wir Ihnen exemplarisch fünf Mitarbeiter und Standorte aus aller Welt vor. Lernen Sie auf den nächsten zehn Seiten Menschen aus Amerika, Asien, Europa und Nordafrika kennen – gemeinsam mit den Orten, an denen sie sich für LEONI einsetzen.

## Afrika



### Standorte in

Ägypten

Marokko

➔ **Tunesien**



### Zum Beispiel

➔ **LEONI Tunisie SARL**

in Sousse

Gegründet: 1977

Mitarbeiter: 7.401

Produktionsfläche: 66.050 m<sup>2</sup>

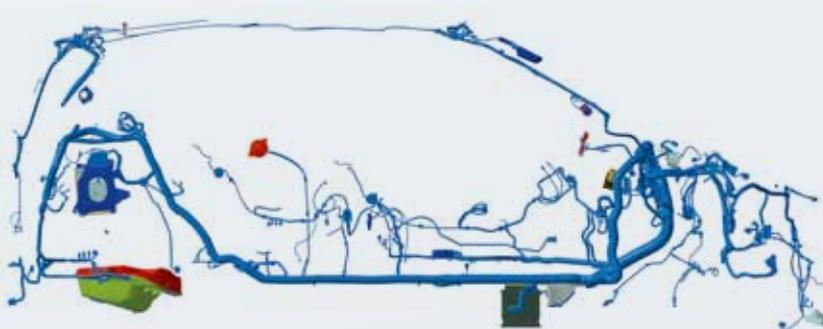


### Kunden

- Audi
- BMW
- Fiat
- Internationale Zulieferindustrie
- Mercedes-Benz
- Volkswagen

### Produkte

Bordnetz-Systeme und Kabelsätze  
für die Automobil- und Zulieferindustrie



### Produktbeispiel

Bordnetz-System für die Mercedes A-Klasse (Frontantrieb),  
bestehend aus zwei Haupt- und circa zwölf Nebenkabelsätzen



**Zohra Ben Ahmed, 27, Prüftechnikerin in Sousse, Tunesien**

*„LEONI ist bekannt für hohe Produktqualität. Unsere Bordnetz-Systeme werden weitgehend von Hand gefertigt, sodass ihre Qualität stark von den Leistungen und der Motivation der Mitarbeiter abhängt. Hier in Sousse, dem ältesten Auslandsstandort von LEONI, sorgen Teamgeist und ein konstruktiver Umgang von Management und Mitarbeitern für ein gutes Arbeitsklima, in dem hochwertige Produkte entstehen können.“*

## Asien



### Standorte in

➔ **China**  
 Indien  
 Japan  
 Malaysia

Singapur  
 Südkorea  
 Thailand

### Zum Beispiel

➔ **LEONI Special Cables (Changzhou) Co. Ltd.**  
 in Changzhou

Gegründet: 2001  
 Mitarbeiter: 208  
 Produktionsfläche: 12.000 m<sup>2</sup>



### Kunden

- Heidelberger Druckmaschinen
- Philips
- Phoenix
- Siemens
- Volkswagen

### Produkte

- Netzanschlussleitungen für Hausgeräte
- High-Speed-Kabelsysteme für Rechenzentren
- Kabel und Kabelsysteme für Medizintechnik-Anwendungen
- Roboter-Schlauchpakete
- Glasfaser-Kabelkonfektionen

### Produktbeispiel

SFP+ Kabelsystem für den Einsatz in Rechenzentren





**Kelvin Shi, 28, Lagerkoordinator für Rohmaterialien in Changzhou, China**

*„Letztes Jahr zeichnete uns ein wichtiger Kunde als ‚Lieferant des Jahres‘ aus. Ausschlaggebend waren unsere gute Qualität und Lieferperformance. Die Basis dafür sind unsere effizienten und aufeinander abgestimmten Prozesse über alle Fertigungsschritte hinweg. Das beginnt bereits mit der Lagerhaltung von Eingangsmaterialien, dem Bereich, den ich hier in Changzhou verantworte.“*

## Osteuropa

**Standorte**

Polen	Tschechien
➔ Rumänien	Türkei
Russland	Ukraine
Serbien	Ungarn
Slowakei	

**Zum Beispiel**

➔ **LEONI Wiring Systems Pitești S.R.L.**  
in Pitești

Gegründet: 2005

Mitarbeiter: 1.247

Produktionsfläche: 10.000 m<sup>2</sup>

**Kunden**

- Dacia Renault
- PSA
- Renault

**Produkte**

Bordnetz-Systeme und Motorkabelsätze für die Automobilindustrie  
(Entwicklung und Herstellung)

**Produktbeispiel**

Kabelsätze für den Motor,  
das Armaturenbrett und das Heck des Dacia Logan





**Marinela Elena Moise, 25, Bestandscontrollerin in Pitești, Rumänien**

*„Für die Kunden aus der internationalen Automobilindustrie ist es selbstverständlich, dass unsere Bordnetz-Systeme just-in-time und just-in-sequence geliefert werden. Das stellt hohe Anforderungen an die Logistik. Als Bestandscontrollerin am Standort Pitești habe ich ein Auge darauf, dass auch hier alle Teile immer zur richtigen Zeit in der richtigen Reihenfolge am richtigen Ort sind.“*

## Westeuropa

**Standorte in**

Belgien	Italien
➔ Deutschland	Portugal
Frankreich	Schweiz
Großbritannien	Spanien

**Zum Beispiel**

➔ LEONI Fiber Optics GmbH  
in Berlin

Gegründet: 1996

Mitarbeiter: 55

Produktionsfläche: 1.264 m<sup>2</sup>

**Kunden**

- ABB
- Chutan Wuhan Laser
- Giga Laser
- Nova
- Optronic

**Produkte**

- Quarz-Multimodefasern
- Faser-Optik-Systeme für industrielle und wissenschaftliche Anwendungen wie Industrielaser, Astrophysik, Sensorik und Spektroskopie
- Medizinische Sonden für Laserstrahlübertragung

**Produktbeispiel**

Faser-Matrix mit Faserzeile und definierten Faseranordnungen für den Einsatz in der Analytik und Sensorik (Spektroskopie in der chemischen Industrie, Anlagenbau, Astrophysik)



**Annette Bocheneck, 37, Kabelkonfektioniererin in Berlin, Deutschland**

*„Die Lichtwellenleiter und medizinischen Lasersonden, die ich konfektioniere, werden in verschiedensten medizinischen, wissenschaftlichen und industriellen Bereichen eingesetzt. In ihnen steckt viel technologisches Know-how und höchste Präzision – wir fertigen mit einer Genauigkeit von bis zu 0,3  $\mu\text{m}$ . Deshalb entscheiden sich anspruchsvolle Kunden überall auf der Welt für Produkte von LEONI.“*

## Amerika



### Standorte in

Brasilien  
Kanada  
Mexiko  
➔ USA



### Zum Beispiel das Competence Center

➔ **LEONI Wiring Systems Inc.**

in Columbus, Indiana

Kunden- und Entwicklungszentrum  
für die Standorte Hermosillo, Durango und Itú

Gegründet: 1997

Mitarbeiter: 15



### Kunden

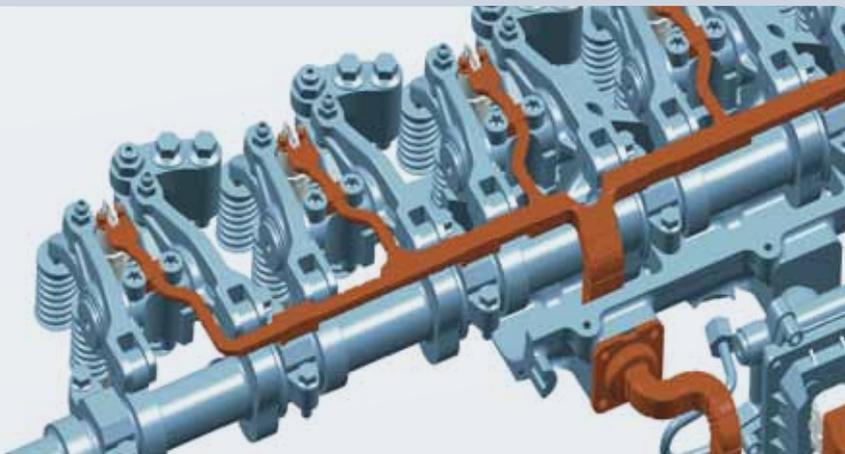
- BMW
- Case New Holland
- Caterpillar
- Cummins
- General Motors
- Harley-Davidson
- JCB
- Kenworth
- Navistar
- PACCAR
- Peterbilt
- Polaris
- Volvo

### Produkte

- Kabelsätze für die Nutzfahrzeugindustrie
- Bordnetz-Systeme für die Automobilindustrie
- Kabelsätze für Wohnmobile und Geländefahrzeuge
- Kundenspezifische Kabelsätze für Lkw-Plattformen
- Getriebeverkabelung

### Produktbeispiel

Motorkabelsatz für Navistar





**Jason J. Cerny, 37, Entwicklungsleiter in Columbus, USA**

*„Bordnetz-Systeme und Motorkabelsätze sind maßgeschneiderte, komplexe Produkte, die für jedes Fahrzeugmodell neu entwickelt werden müssen. Deshalb ist es sehr wichtig, dass wir eng mit den Fahrzeugherstellern zusammenarbeiten; Nähe zum Kunden ist also ein großer Vorteil für uns. Dass wir unseren Sitz in Columbus, Indiana, haben – genau wie einer unserer wichtigsten Abnehmer – erleichtert die gemeinsame Entwicklungsarbeit enorm.“*

## Corporate Governance

### Corporate Governance Bericht

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

#### **Kodex-Empfehlungen vollständig erfüllt**

Die LEONI AG erfüllt alle Empfehlungen und mit einer Ausnahme auch alle Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex' in seiner aktuellen Fassung vom 26. Mai 2010. Die [Entsprechenserklärung](#) von Vorstand und Aufsichtsrat gemäß § 161 AktG vom Dezember 2011 ist im Geschäftsbericht abgedruckt und kann ebenso wie die Erklärungen der vergangenen fünf Jahre auf der LEONI-Website eingesehen werden.

[Entsprechenserklärung](#)  
Seite 37

#### **Aktionäre und Hauptversammlung**

Jede Aktie der LEONI AG gewährt grundsätzlich eine Stimme. Alle unsere Aktionäre können gleichberechtigt während der Hauptversammlung ihr Stimmrecht ausüben und mit den Mitgliedern von Vorstand und Aufsichtsrat zu allen Punkten der Tagesordnung in Dialog treten. In der Hauptversammlung am 12. Mai 2011 wurde den Anteilseignern auch das neue Vergütungssystem für den Aufsichtsrat zur Beschlussfassung vorgelegt und mit großer Mehrheit verabschiedet.

Die Einberufung zur Hauptversammlung und weitere Informationen werden allen in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen auf elektronischem Wege übermittelt, sofern sie dieser Kommunikationsart zugestimmt haben. Um möglichst alle Aktionäre unserer Gesellschaft transparent und umfassend zu unterrichten, hat der Vorstand von seiner satzungsgemäßen Ermächtigung Gebrauch gemacht und im Berichtszeitraum darüber hinaus auch andere Kommunikationswege für die Übermittlung dieser Informationen genutzt. Sämtliche Unterlagen und Berichte für die Hauptversammlung am 12. Mai 2011 waren außerdem auf der [LEONI-Website](#) zugänglich. Auch alle sonst relevanten Informationen wurden auf der Website leicht zugänglich veröffentlicht bzw. auf Anfrage auf elektronischem Weg übermittelt. Gemäß der auf der Hauptversammlung 2010 beschlossenen Satzungsänderung zur Anpassung an die Bestimmungen des ARUG (Gesetz zur Umsetzung der Aktionärsrechterichtlinie) war die Anmeldung zur Hauptversammlung 2011 erstmals in Textform in deutscher oder englischer Sprache möglich.

[www.leoni.com](http://www.leoni.com)

Um Aktionären, die nicht an der Hauptversammlung teilnehmen können, die Wahrnehmung ihrer Rechte weiter zu erleichtern, stehen drei Stimmrechtsvertreter zur weisungsgebundenen Ausübung der Stimmrechte zur Verfügung. Sie können jederzeit bevollmächtigt und angewiesen werden und sind während der Veranstaltung durchgehend für alle Aktionäre erreichbar.

Interessenten und Aktionäre, die nicht an der Hauptversammlung teilnahmen, konnten die Rede des Vorstandsvorsitzenden auf der Hauptversammlung 2011 und eine während dieser Rede gezeigte Präsentation im Internet leicht verfolgen. Diese Präsentation war für den Zeitraum von drei Monaten nach der Veranstaltung zusätzlich auf unserer Website abrufbar.

## Vorstand

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

Die Zusammenarbeit und die Aufgabenverteilung innerhalb des Vorstandsgremiums werden durch eine Geschäftsordnung geregelt, die der Aufsichtsrat beschlossen hat. Darin sind auch die Ressortzuständigkeiten der einzelnen Vorstandsmitglieder, die dem Gesamtvorstand vorbehaltenen Angelegenheiten, die erforderliche Beschlussmehrheit sowie ein Katalog der durch den Aufsichtsrat zustimmungspflichtigen Geschäfte festgelegt. Die Geschäftsordnung wurde zuletzt im September 2011 formal neu gefasst, inhaltlich aber nicht verändert. Es erfolgte lediglich eine Ergänzung des Geschäftsverteilungsplans, da seit der letzten Fassung aus dem Jahr 2008 in der LEONI AG zwei neue Zentralabteilungen für Controlling und Information Security geschaffen wurden. Alle Informationen über die Vergütung des Vorstands sind im [Vergütungsbericht](#) enthalten. Im Berichtsjahr ging der Vorstand keinen meldepflichtigen Nebentätigkeiten nach.

[➔ Vergütungsbericht](#)  
Seite 31

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

### Dr.-Ing. Klaus Probst, Diplom-Ingenieur, 58

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

### Dieter Bellé, Diplom-Betriebswirt, 55

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

### Uwe H. Lamann, Diplom-Ingenieur, 62

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

## Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der LEONI AG überwacht und berät den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens. Er setzt sich gemäß dem deutschen Mitbestimmungsgesetz paritätisch aus jeweils sechs Vertretern der Arbeitnehmer und der Anteilseigner zusammen. Die Arbeit im Aufsichtsrat wird durch eine Geschäftsordnung geregelt. Diese hat der Aufsichtsrat im März 2011 aktualisiert: Neben der Aufnahme der regelmäßigen Effizienzprüfung in die Geschäftsordnung wurde festgelegt, dass der Nominierungsausschuss bei der Prüfung der Eignung potenzieller Mitglieder des Aufsichtsrats künftig das vom Gesamtplenium verabschiedete Anforderungsprofil berücksichtigt. Es trägt nicht nur den gesetzlichen Anforderungen Rechnung, sondern berücksichtigt darüber

hinaus auch die aktuellen Kodex-Regelungen bezogen auf Diversity sowie die Kriterien Unabhängigkeit, Erfahrung, Internationalität und Fachwissen der Aufsichtsratsmitglieder sowie eine angemessene Beteiligung von Frauen.

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats hat sich im Berichtsjahr verändert. Horst Schmidmer legte sein Amt als Aufsichtsratsmitglied mit Wirkung zum Ende der ordentlichen Hauptversammlung am 12. Mai 2011 nieder und schied zu diesem Zeitpunkt aus dem Gremium aus. Die Hauptversammlung wählte am 12. Mai 2011 Ingrid Hofmann ab dem Ausscheiden von Horst Schmidmer für dessen restliche Amtszeit als Anteilseignervertreterin in den Aufsichtsrat. Die Hauptversammlung hat zudem Benno Schwiegershausen als Ersatzmitglied für Ingrid Hofmann gewählt. Schließlich hat die Hauptversammlung 2011 ein neues Vergütungssystem für den Aufsichtsrat beschlossen. Über die Struktur und Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats informiert der [Vergütungsbericht](#).

[Vergütungsbericht](#)  
Seite 31

Die Mitglieder des Aufsichtsrats der LEONI AG haben jeweils höchstens drei weitere Aufsichtsratsmandate bei anderen börsennotierten Unternehmen oder in Aufsichtsgremien von Gesellschaften mit ähnlichen Anforderungen. Bei der eigenverantwortlichen Wahrnehmung der für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen werden die Mitglieder des Aufsichtsrats von der Gesellschaft angemessen unterstützt.

2011 trat der Aufsichtsrat zu fünf ordentlichen Sitzungen und einer zusätzlichen Sitzung der Anteilseignervertreter zusammen. Bei Bedarf wurden die Sitzungen des Aufsichtsrats durch die Aktionärs- und Arbeitnehmervertreter gesondert vorbereitet. Der Aufsichtsrat bildete einen Prüfungs-, einen Personal-, einen Nominierungs- und einen Vermittlungsausschuss. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses ist unabhängig und nicht Vorsitzender des Aufsichtsrats, verfügt als Finanzexperte über die für dieses Amt erforderlichen besonderen Kenntnisse und gehörte dem Vorstandsgremium während der letzten beiden Jahre nicht an. Der Aufsichtsrat überprüft die Effizienz seiner Arbeit regelmäßig. Zuletzt erfolgte die Effizienzprüfung in der Sitzung vom 8. Dezember 2011.

Über die einzelnen Themen der Aufsichtsratssitzungen und die Arbeit der Ausschüsse informiert der [Bericht des Aufsichtsrats](#) ausführlich. Die Mitglieder des Aufsichtsrats und die Besetzung der Ausschüsse sind im Kapitel [Aufsichtsrat und Vorstand](#) aufgelistet.

[Bericht des Aufsichtsrats](#)  
Seite 7

[Aufsichtsrat und Vorstand](#)  
Seite 10

### **Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat**

Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen. Der Vorstand stimmt die strategische Ausrichtung mit dem Aufsichtsrat ab und erörtert mit ihm in regelmäßigen Abständen den Stand der Umsetzung. Außerdem informiert der Vorstand den Aufsichtsrat innerhalb des Geschäftsjahres regelmäßig, aktuell und umfassend über alle wichtigen Ereignisse sowie die Planung, den Geschäftsverlauf, die Risikosituation und die Compliance-Maßnahmen. Die Informations- und Berichtspflichten sind durch die Geschäftsordnung des Vorstands festgelegt. Bei den Aufsichtsratssitzungen diskutieren Vorstand und Aufsichtsrat alle wichtigen strategischen Entscheidungen sowie zustimmungspflichtige Geschäfte ausführlich, offen und unter Wahrung der Vertraulichkeit. In Ergänzung zu den ordentlichen Sitzungen berieten sich die Vorsitzenden von Vorstand und Aufsichtsrat bei einem monatlichen Jour fixe über alle relevanten aktuellen Themen. Weitere Informationen zur Zusammenarbeit der beiden Gremien enthält der [Bericht des Aufsichtsrats](#).

[Bericht des Aufsichtsrats](#)  
Seite 7

Für Vorstand und Aufsichtsrat besteht seit langem eine D&O-Versicherung mit einem Selbstbehalt. Dieser wurde 2009 aufgrund der neuen gesetzlichen Vorgaben sowie in Entsprechung der Empfehlungen des Corporate Governance Kodex' auf das Eineinhalbfache der festen jährlichen Vergütung des einzelnen Mitglieds festgelegt.

### Compliance

Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG informieren sich regelmäßig über die Compliance im Unternehmen und überwachen die entsprechenden Aktivitäten. Im Berichtsjahr wurden die Compliance-Maßnahmen weiter ausgebaut und das Compliance-Management-System erfolgreich einer externen, unabhängigen Prüfung unterzogen. Weitere Informationen dazu finden Sie im Kapitel [➤ Risiko- und Chancenbericht](#) des Konzernlageberichts. [Seite 94](#)

### Transparenz

Die LEONI AG informiert ihre Aktionäre, die Aktionärsvereinigungen, Finanzanalysten, Medien und die interessierte Öffentlichkeit gleichberechtigt, zeitnah und ausführlich über die Entwicklung des Unternehmens und über wichtige Ereignisse. Dafür nutzt die Gesellschaft eine Vielzahl von Medien. Alle Pflichtpublikationen sowie umfangreiche ergänzende Informationen stehen jeweils aktuell auf der [➤ LEONI-Website](#) zur Verfügung. Die Veröffentlichungen, beispielsweise Ad-hoc-Meldungen, Medienmitteilungen, Zwischen- und Geschäftsberichte, werden stets in deutscher und englischer Sprache herausgegeben. Analysten- und Telefonkonferenzen sowie die jährliche Bilanzpressekonferenz überträgt die LEONI AG jeweils auch live im Internet. Die Audio- und Video-Aufzeichnungen sind außerdem dort danach für einen begrenzten Zeitraum leicht abrufbar. Der aktuelle Finanzkalender, der über alle wesentlichen Veröffentlichungs- und Veranstaltungstermine informiert, kann ebenfalls auf der Website eingesehen werden. [➤ www.leoni.com](#)

### Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Konzernabschluss für das Jahr 2011 sowie die verkürzten Konzernzwischenabschlüsse im Halbjahresfinanzbericht und in den beiden Quartalsberichten 2011 der LEONI AG wurden unter Beachtung der internationalen Rechnungslegungsgrundsätze (IFRS) aufgestellt. Die Hauptversammlung wählte am 12. Mai 2011 die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, zum Abschlussprüfer für das Berichtsjahr. Dem Wahlvorschlag ging eine Unabhängigkeitsprüfung voraus. Damit wurden geschäftliche, finanzielle, persönliche oder sonstige Beziehungen zwischen dem Abschlussprüfer, dessen Organen und Prüfungsleitern einerseits sowie der LEONI AG und ihren Organmitgliedern andererseits ausgeschlossen, die Zweifel an der Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers begründen können. Ernst & Young gab hierzu eine entsprechend verbindliche Unabhängigkeitserklärung ab.

Außerdem vereinbarte der Aufsichtsrat mit dem Abschlussprüfer, dass dieser ihm unverzüglich über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse berichtet, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung ergeben. Demnach ist der Abschlussprüfer verpflichtet, den Aufsichtsrat zu informieren beziehungsweise im Prüfungsbericht zu vermerken, wenn er Tatsachen feststellt, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum Kodex ergeben.

### Aktiengeschäfte und Aktienbesitz

Alle Aktiengeschäfte von Vorstand und Aufsichtsrat sowie ihnen nahestehenden Personen (Directors' Dealings gemäß § 15a WpHG) werden unverzüglich auf der → LEONI-Website veröffentlicht, sobald die LEONI AG davon Kenntnis erhält. Im Jahr 2011 sind folgende Transaktionen gemeldet worden:

Datum	Meldepflichtige Person, Funktion	Emittent	Mitteilungspflichtiges Geschäft	Ort des Geschäftsabschlusses
12.09.2011	Dr. Werner Rupp, Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG	LEONI AG <sup>1</sup>	Kauf von 20.000 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Durchschnittskurs von € 22,89 je Stück. Gesamtvolumen: € 457.850,10	Xetra, via Sparkasse Nürnberg
04.07.2011	Marcel Bellé, Person in enger Beziehung zu Person mit Führungsaufgaben (Sohn von Dieter Bellé – Mitglied des Vorstands)	LEONI AG <sup>1</sup>	Kauf von 130 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 39,64 je Stück. Gesamtvolumen: € 5.153,20	Xetra, Frankfurt über UniCredit Bank AG Nürnberg
08.06.2011	Dieter Bellé, Mitglied des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG <sup>1</sup>	Kauf von 1.300 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 36,56 je Stück. Gesamtvolumen: € 47.528,00	Xetra, Frankfurt über UniCredit Bank AG Nürnberg
03.06.2011 und 07.06.2011	Uwe H. Lamann, Mitglied des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG <sup>1</sup>	Kauf von 1.500 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 36,80 je Stück sowie von 1.700 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 37,30 je Stück. Gesamtvolumen: € 118.610,00	Xetra, Frankfurt und Börse Stuttgart, jeweils via Raiffeisenbank Sinzing
23.05.2011	Dieter Bellé, Mitglied des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG <sup>1</sup>	Kauf von 2.000 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem durchschnittlichen Kurs von € 36,10 je Stück. Gesamtvolumen: € 72.200,00	Xetra, Frankfurt über UniCredit Bank AG Nürnberg
16.05.2011	Dr. Klaus Probst, Vorsitzender des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG <sup>1</sup>	Kauf von 5.000 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 35,50 je Stück. Gesamtvolumen: € 177.500,00.	Xetra, über Sparkasse Nürnberg
12.05.2011	Ralf Huber, Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG	LEONI AG <sup>1</sup>	Kauf von 150 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 35,50 je Stück. Gesamtvolumen: € 5.325,00	Xetra, via Sparkasse Nürnberg
21.04.2011	Annemarie Thoma, Person in enger Beziehung zu Person mit Führungsaufgaben (Ehefrau von Ernst Thoma – Mitglied des Aufsichtsrats)	LEONI AG <sup>1</sup>	Verkauf von 5.000 Stück nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 35,00 je Stück. Gesamtvolumen: € 175.000,00	Xetra, via Deutsche Bank AG Nürnberg
21.04.2011	Ernst Thoma, Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG	LEONI AG <sup>1</sup>	Verkauf von 10.000 Stück nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 34,60 je Stück. Gesamtvolumen: € 346.000,00	Xetra, via UniCredit Bank AG Nürnberg
22.03.2011	Helmut Wirtz, Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG	LEONI AG <sup>1</sup>	Kauf von 883 Stück nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 27,39 je Stück sowie von 1.117 Stück zu einem Kurs von € 27,41. Gesamtvolumen: € 54.797,66	Xetra, via Sparkasse Aachen
31.01.2011	Dominik Probst, Person in enger Beziehung zu Person mit Führungsaufgaben (Sohn von Dr. Klaus Probst – Vorsitzender des Vorstands)	LEONI AG <sup>1</sup>	Kauf von 3.000 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem durchschnittlichen Kurs von € 30,86625 je Stück. Gesamtvolumen: € 92.542,37	XETRA, via Sparkasse Nürnberg

<sup>1</sup> WKN 540888, ISIN DE0005408884

Am 31. Dezember 2011 waren Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats im Besitz von mehr als einem Prozent der von LEONI ausgegebenen Aktien. Der Besitz verteilte sich wie folgt:

Aktienbesitz	Aktienstückzahl zum 31.12.2011	Anteil in % am Grundkapital (32,669 Mio. Stück)
Aufsichtsrat und ihm nahestehende Personen	346.389	1,06
Vorstand und ihm nahestehende Personen	117.887	0,36
<b>Aufsichtsrat und Vorstand gesamt</b>	<b>464.276</b>	<b>1,42</b>

## Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht orientiert sich an den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex' (Kodex) und enthält Angaben, die nach den Erfordernissen des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) bzw. der International Financial Reporting Standards (IFRS) Bestandteil des Konzernanhangs bzw. des -lageberichts sind.

### Vergütung des Vorstands

Die seit dem 1. Januar 2010 gültige Vergütungsstruktur für den Vorstand basiert auf dem Gesetz zur Angemessenheit von Vorstandsvergütungen (VorstAG), das am 5. August 2009 in Kraft trat und sich auch in den Empfehlungen des aktuellen Deutschen Corporate Governance Kodex' wiederfindet. Das Aufsichtsratsplenum prüft das Vergütungssystem mindestens einmal im Jahr. Zuletzt erfolgte diese Prüfung in der Sitzung am 8. Dezember 2011. Dabei wurden auch die Mittelfristplanung bis 2016 und deren Auswirkungen auf die künftige Vorstandsvergütung besprochen und in die Prüfung miteinbezogen.

### Grundzüge des Vergütungssystems

In Übereinstimmung mit dem Kodex erläutern wir im Folgenden die Grundzüge des Vergütungssystems für den Vorstand der LEONI AG und die konkrete Ausgestaltung der einzelnen Komponenten. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Struktur und Systematik der Vorstandsvergütung:

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

### **Fixvergütung**

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

### **Variable Bestandteile**

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

**Mittelfristige Vergütungskomponente – Mehrjahresbonus:** Der Mehrjahresbonus stellt in Abhängigkeit des jeweiligen Jahresüberschusses auf das Ergebnis eines Dreijahreszeitraumes ab und entspricht damit der im VorstAG und im Kodex aufgestellten Nachhaltigkeitsforderung. Der Mehrjahresbonus ist durch einen Korridor (0 bis 150 Prozent) begrenzt. Auszahlungen erfolgen im Anschluss an die Dreijahresperiode und nur dann, wenn der Zielerreichungsgrad im (arithmetischen) Durchschnitt des Dreijahreszeitraumes mindestens 50 Prozent beträgt. Andernfalls verfällt der Mehrjahresbonus vollständig. Er kommt im vierten Jahr zur Auszahlung, wobei 50 Prozent des jährlichen Betrages im jeweiligen Folgejahr als Abschlagszahlung ausgezahlt wird.

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

Die Gesamtvergütung ist angemessen im Vergleich zu MDAX-Unternehmen und anderen Unternehmen ähnlicher Größe. Sie trägt sowohl positiven als auch negativen Entwicklungen Rechnung. Die einzelnen Vergütungsbestandteile verleiten den Vorstand überdies nicht zum Eingehen unangemessener Risiken. Ein international anerkannter Vergütungsexperte hat die Konzeption der Vergütungsstruktur begleitet und ihre Vereinbarkeit mit der neuen Rechtslage einschließlich des Kodex' bestätigt. Der Aufsichtsrat hat dabei auch auf die Unabhängigkeit dieses Vergütungsexperten geachtet. Zusammenfassend ist festzustellen, dass die Vergütung für den Vorstand der LEONI AG den Erfordernissen des VorstAG sowie des Kodex' entspricht und auf Nachhaltigkeit ausgerichtet ist.

### **Versorgung**

Bei vorübergehender Arbeitsunfähigkeit durch Krankheit oder andere Gründe, die das Vorstandsmitglied nicht zu vertreten hat, wird die Fixvergütung für die Dauer von bis zu zwölf Monaten, längstens bis zur Beendigung des Anstellungsvertrages, weitergezahlt. Im Falle einer dauerhaften Arbeitsunfähigkeit erhält das Vorstandsmitglied eine Invaliditätsrente. Verstirbt ein Vorstandsmitglied, so werden Witwen- und Waisen-

renten gezahlt. Nach Vollendung des 65. (bzw. mit vereinbarten Abschlägen des 63.) Lebensjahres hat jedes Vorstandsmitglied Anspruch auf Zahlung einer Altersrente, die sich nach der Dauer der Vorstandstätigkeit und dem versorgungsfähigen Fixgehalt bemisst. Versorgungsfähig ist ein vertraglich vereinbarter Anteil der zuletzt bezahlten Fixvergütung. Im Vergleich zu MDAX-Unternehmen sind die Versorgungsvergütungen des Vorstands der LEONI AG ebenfalls angemessen.

### Sonstiges

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

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

### Vergütungsaufwand im Jahr 2011

Die individualisierte Darstellung des Aufwands für die Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2011 und im Vergleich dazu die entsprechenden Werte aus dem Geschäftsjahr 2010 sind aus den nachfolgenden Tabellen ersichtlich.

Aus der Tabelle 1 ist der in der Gewinn- und Verlustrechnung des LEONI-Konzerns wirksame Aufwand für Vergütungen und Pensionen ersichtlich. Nur ein Teil dieses Aufwands floss dem Vorstand im Jahr 2011 zu. Die Tabelle 2 gibt Auskunft über den Teil der Vergütung, der dem Vorstand 2011 vergütet worden ist.

#### Individualisierte Darstellung des Aufwands für die Vergütung des Vorstands für das jeweilige Geschäftsjahr:

Tabelle 1		Vergütung						Pensionen	
T€		Fixvergütung	Kurzfristige Vergütungs-komponente	Mittelfristige Vergütungs-komponente	Langfristige Vergütungs-komponente	Sonstiges	Gesamt	Jahresbezug bei Eintritt des Pensionsfalles	Zuführung zur Pensions-rückstellung im Geschäftsjahr
Dr. K. Probst	2011	750	1.500	293	395	31	2.969	297	188
	2010	750	300	120	670	28	1.868	297	152
D. Bellé	2011	550	1.005	198	256	38	2.047	188	164
	2010	550	201	81	465	37	1.334	188	132
U. Lamann	2011	550	1.005	198	256	27	2.036	188	257
	2010	550	201	81	465	27	1.324	188	214
<b>Gesamt</b>	<b>2011</b>	<b>1.850</b>	<b>3.510</b>	<b>689</b>	<b>907</b>	<b>96</b>	<b>7.052</b>	<b>673</b>	<b>609</b>
<b>Gesamt</b>	<b>2010</b>	<b>1.850</b>	<b>702</b>	<b>282</b>	<b>1.600</b>	<b>92</b>	<b>4.526</b>	<b>673</b>	<b>498</b>

**Individualisierte Darstellung der Auszahlung an den Vorstand für das jeweilige Geschäftsjahr:**

Tabelle 2		Auszahlung					
T€		Fixvergütung	Kurzfristige Vergütungskomponente	Mittelfristige Vergütungskomponente	Langfristige Vergütungskomponente	Sonstiges	Gesamt
Dr. K. Probst	2011	750	1.500	147 <sup>1)</sup>	350	31	2.778
	2010	750	300	60 <sup>1)</sup>	350	28	1.488
D. Bellé	2011	550	1.005	99 <sup>1)</sup>	233	38	1.925
	2010	550	201	40,5 <sup>1)</sup>	233	37	1.061,5
U. Lamann	2011	550	1.005	99 <sup>1)</sup>	233	27	1.914
	2010	550	201	40,5 <sup>1)</sup>	233	27	1.051,5
<b>Gesamt</b>	<b>2011</b>	<b>1.850</b>	<b>3.510</b>	<b>345 <sup>1)</sup></b>	<b>816</b>	<b>96</b>	<b>6.617</b>
<b>Gesamt</b>	<b>2010</b>	<b>1.850</b>	<b>702</b>	<b>141 <sup>1)</sup></b>	<b>816</b>	<b>92</b>	<b>3.601</b>

<sup>1)</sup> Mittelfristige Vergütungskomponente laut Vertrag zunächst als Abschlagszahlung

Der Aufwand für die Vergütung des Vorstands beträgt für das Jahr 2011 insgesamt 7.052 T€ (Vorjahr: 4.526 T€). Davon fließen dem Vorstand für das Jahr 2011 6.617 T€ (Vorjahr: 3.601 T€) zu. Der restliche Betrag wird einbehalten und unterliegt der weiteren Entwicklung des LEONI-Konzerns. Die Steigerung des gesamten Aufwands und auch des Zuflusses im Jahr 2011 hängt direkt zusammen mit der deutlichen Erhöhung des Konzernergebnisses im Jahr 2011 auf 156,0 Mio. € (Vorjahr: 67,2 Mio. €).

Die sonstigen Bezüge beinhalten geldwerte Vorteile aus der Überlassung von Dienstwagen und Zuschüssen zu Versicherungen. Außerdem sind die auf die einzelnen Mitglieder des Vorstands entfallenden Pensionsansprüche sowie die Zuführung zur Pensionsrückstellung im Geschäftsjahr 2011 abgebildet. Diese setzt sich grundsätzlich aus den sogenannten Dienstzeitaufwendungen (service costs) und den nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwendungen (past service costs) zusammen. Pensionen werden an Vorstandsmitglieder gezahlt, wenn die Pensionsgrenze von 63 Jahren erreicht ist oder eine dauerhafte Dienstunfähigkeit eintritt. Der Pensionsanspruch der aktiven Vorstandsmitglieder bemisst sich nach einem als versorgungsfähig vereinbarten Anteil des letzten Jahresfestgehalts. An frühere Vorstandsmitglieder wurden ab dem 65. Lebensjahr Pensionen gezahlt.

**Vergütung des Aufsichtsrats**

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in der Satzung geregelt und enthält grundsätzlich eine feste und eine erfolgsorientierte Komponente. Im Geschäftsjahr 2010 hat der Aufsichtsrat der LEONI AG auf Vorschlag des Nominierungsausschusses das bisherige Vergütungssystem auf Üblichkeit überprüft und modifiziert. Der Grund dafür sind veränderte, weitaus höhere Anforderungen an Mitglieder von Aufsichtsräten, insbesondere hinsichtlich der Tätigkeit in Ausschüssen. Diese ergeben sich aus der Gesetzgebung sowie dem Deutschen Corporate Governance Kodex und sind auch mit größer gewordenen Haftungsrisiken verbunden.

### Neues Vergütungssystem ab 2011

Die Entwicklung des neuen Vergütungssystems für den Aufsichtsrat der LEONI AG wurde von einem international anerkannten Vergütungsexperten begleitet, der auch die Vereinbarkeit mit der Rechtslage einschließlich des Kodex' sowie die Üblichkeit für MDAX-Unternehmen bestätigte. Auf Vorschlag und nach Erläuterung des Nominierungsausschusses hat das Aufsichtsratsplenium in seiner Sitzung am 8. Dezember 2010 das neue Vergütungssystem beschlossen. Die Hauptversammlung stimmte dem neuen Vergütungssystem am 12. Mai 2011 mit großer Mehrheit zu. Es trat damit rückwirkend zum 1. Januar 2011 in Kraft.

Der Kodex empfiehlt aus Gründen der Unabhängigkeit eine größere Gewichtung des Fixums gegenüber der erfolgsorientierten Vergütung. Daher wurde die erfolgsorientierte Vergütung des Aufsichtsrats der LEONI AG auf maximal 50 Prozent (bisher maximal 65 Prozent) der Gesamtvergütung beschränkt und im Gegenzug das Fixum auf 45 T€ (bisher 35 T€) angehoben. Die Bemessung der variablen Vergütung bleibt gegenüber dem bisherigen Verfahren unverändert. Sie beträgt insgesamt 4 Prozent des Betrags, um den der Betrag des auszusüttenden Bilanzgewinns den Betrag von 4 Prozent des jeweiligen Grundkapitals der Gesellschaft übersteigt und ist auf die Mitglieder des Aufsichtsrats im gleichen Verhältnis wie die Grundvergütung aufzuteilen.

Die Vergütung für Ausschusstätigkeit wurde auf 8 T€ je einfachem Mitglied angehoben, wobei eine Vergütung nur dann erfolgt, wenn der Ausschuss mindestens einmal im Jahr getagt hat. Die bisherige Vergütung für Ausschusstätigkeit war bei LEONI mit 1 T€ je einfachem Mitglied im Vergleich zu MDAX-Unternehmen weit unterdurchschnittlich. Der Gesamtaufwand für Ausschusstätigkeiten (Personal-, Prüfungs- und Nominierungsausschuss) beträgt für alle Ausschussmitglieder maximal 116 T€.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über das neue, ab 2011 geltende und im Vergleich dazu das bisherige Vergütungssystem:

#### Vergütungssystem für den Aufsichtsrat

		2011	2010
1. Fixum	einfaches Mitglied	45 T€	35 T€
	stv. Vorsitzender (Faktor)	1,5-fach	1,5-fach
	Vorsitzender (Faktor)	2-fach	2-fach
	<b>insgesamt*</b>	<b>630 T€</b>	<b>490 T€</b>
2. Variable Vergütung	in % der Gesamtvergütung	0 bis 50 %	0 bis 65 %
	<b>maximal</b>	<b>630 T€</b>	<b>891 T€</b>
3. Ausschusstätigkeit	<b>maximal</b>	<b>116 T€</b>	<b>8 T€</b>
4. Gesamtvergütung	<b>maximal*</b>	<b>1.376 T€</b>	<b>1.389 T€</b>

\* gerechnet mit 2. stellvertretendem AR-Vorsitzenden

Insgesamt, also einschließlich Ausschusstätigkeit, beträgt die maximale Vergütung für den Aufsichtsrat 1.376 T€ und liegt damit auf dem bisherigen maximalen Niveau von 1.389 T€. Die Umsatzsteuer wird wie bisher auch erstattet.

Die folgende Tabelle zeigt, wie sich die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder in den Jahren 2011 und 2010 im Einzelnen zusammensetzte:

in T€		Fixum (netto)	Erfolgsorientierte Vergütung (netto)	Sonstiges	Gesamt
Dr. Werner Rupp <sup>1)</sup>	2011	130	90	—	220
	2010	73	117	—	189
Franz Spieß <sup>2)</sup>	2011	84	68	—	151
	2010	55	88	—	142
Ernst Thoma <sup>3)</sup>	2011	100	68	—	167
	2010	55	88	—	143
Gabriele Bauer	2011	45	45	—	90
	2010	35	58	—	93
Josef Häring	2011	45	45	—	90
	2010	35	58	—	93
Ingrid Hofmann <sup>4)</sup>	2011	29	29	—	57
	2010	—	—	—	—
Ralf Huber	2011	53	45	—	98
	2010	36	58	—	94
Karl-Heinz Lach	2011	45	45	—	90
	2010	35	58	—	93
Dr. Bernd Rödl	2011	45	45	—	90
	2010	35	58	—	93
Horst Schmidmer <sup>5)</sup>	2011	16	16	—	33
	2010	35	58	—	93
Wilhelm Wessels	2011	45	45	—	90
	2010	35	58	—	93
Helmut Wirtz	2011	45	45	—	90
	2010	35	58	1	94
Prof. Dr.-Ing. Klaus Wucherer	2011	53	45	—	98
	2010	35	58	—	93
<b>Summe*</b>	2011	<b>734</b>	<b>630</b>	<b>—</b>	<b>1.364</b>
	2010	<b>498</b>	<b>817</b>	<b>1</b>	<b>1.313</b>

<sup>1)</sup> Aufsichtsratsvorsitzender

<sup>2)</sup> 1. stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

<sup>3)</sup> 2. stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

<sup>4)</sup> Mitglied des Aufsichtsrats seit 12.05.2011

<sup>5)</sup> Mitglied des Aufsichtsrats bis 12.05.2011

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

## Entsprechenserklärung

**Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG im Jahr 2011 zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex i. d. F. vom 18. Juni 2009 und vom 26. Mai 2010 (zuletzt veröffentlicht im elektronischen Bundesanzeiger am 2. Juli 2010) gemäß § 161 AktG**

Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG haben in den jeweiligen Sitzungen vom 5. Dezember und vom 8. Dezember 2011 übereinstimmend die folgende Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG beschlossen:

- I. Vorstand und Aufsichtsrat erklären, dass sie seit ihrer letzten Entsprechenserklärung im Dezember 2010 den seit dem 2. Juli 2010 geltenden Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 ohne Ausnahme entsprochen haben.
- II. Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG erklären außerdem ihre Absicht, auch zukünftig ohne Ausnahme allen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 zu entsprechen.

Nürnberg, im Dezember 2011

LEONI AG  
für den Vorstand  
  
Dr. Klaus Probst

für den Aufsichtsrat  
  
Dr. Werner Rupp

## LEONI-Aktie

### Kursentwicklung 2011



### Mehrjahresübersicht Kennzahlen LEONI-Aktie

		2011	2010	2009	2008	2007
Anzahl der Aktien zum Jahresende	Mio. Stück	32,669	29,700	29,700	29,700	29,700
Konzernüberschuss / -fehlbetrag	€ / Aktie	4,99	2,26	- 5,04	0,17	2,87
Eigenkapital	€ / Aktie	23,65	16,20	13,46	16,75	17,70
Dividende	€ / Aktie	1,50 <sup>1</sup>	0,70	0	0,20	0,90
Ausschüttungssumme	Mio. €	49,0 <sup>1</sup>	20,8	0	5,3	26,7
Ausschüttungsquote	%	31 <sup>1</sup>	31	0	> 100	31
Jahreshöchstkurs <sup>2</sup>	€ / Aktie	42,31	34,81	17,10	36,06	45,38
Jahrestiefkurs <sup>2</sup>	€ / Aktie	21,69	13,43	6,36	7,64	29,25
Jahresschlusskurs <sup>2</sup>	€ / Aktie	25,75	32,95	16,35	12,99	33,60
Kurs-Gewinn-Verhältnis <sup>3</sup>		5,2	14,6	—	76,4	11,7
Dividendenrendite <sup>3</sup>	%	5,8 <sup>1</sup>	2,1	0	1,5	2,7
Marktkapitalisierung 31.12.	Mio. €	841	979	486	386	998
Durchschnittlicher Tagesumsatz	Stück	343.845	237.628	192.800	309.487	233.473

<sup>1</sup>Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

<sup>2</sup>Xetra-Tagesschlusskurse

<sup>3</sup>Bezogen auf Jahresschlusskurs

### Die wichtigsten Daten zur LEONI-Aktie im Überblick

Beginn der Börsennotierung	1. Januar 1923
Börsenkürzel	LEO
ISIN	DE0005408884
WKN	DE540888
Aktiengattung	Nennwertlose Namens-Stammaktien
Marktsegment	Prime Standard
Indizes	MDAX, HDAX, CDAX, BayX30
Grundkapital	32.669.000 Mio. €
Anzahl der ausgegebenen Aktien	32.669.000 Mio. Stück

### **Das Börsenjahr 2011 – Hohe Volatilität an den Finanzmärkten**

Für die internationalen Aktienbörsen war 2011 ein turbulentes Jahr. Die politischen Unruhen in Nordafrika, die Natur- und Reaktorkatastrophe in Japan, die Staatsschuldenkrise in Europa und widersprüchliche Signale bedeutender Konjunkturindikatoren sorgten für große Unsicherheit und stark schwankende Kurse. Die Mehrzahl der wichtigen Aktienindices musste per saldo Verluste hinnehmen. Das galt insbesondere für die europäischen Märkte, wo die Eurokrise in der zweiten Jahreshälfte teils dramatische Züge annahm und Befürchtungen weckte, die sich verschärfende Bankenproblematik könnte auf die Realwirtschaft übergreifen. Diesen Tendenzen konnte sich auch der deutsche Aktienmarkt trotz einer sehr robusten inländischen Konjunktur nicht entziehen. Der Leitindex DAX büßte 2011 knapp 15 Prozent an Wert ein, der MDAX ging im Jahresverlauf um gut 12 Prozent zurück.

### **Gesamtmarktentwicklung drückt LEONI-Aktienkurs**

Die LEONI-Aktie war von den Börsenturbulenzen ebenfalls erheblich betroffen. Zwar entwickelte sich unser Kurs im ersten Halbjahr 2011 dank des dynamischen Geschäftsverlaufs noch sehr positiv – Anfang Juli wurde mit 42,31 € der Jahreshöchststand erreicht. Im Anschluss daran geriet die Aktie jedoch in den Abwärtssog des Gesamtmarkts, der alle konjunktursensitiveren Titel erfasste. In dieser Phase fiel die Notierung trotz der unverändert guten Geschäftsentwicklung von LEONI bis auf das Jahrestief von 21,69 €, das Anfang Oktober erreicht wurde. Auch im Anschluss daran blieb das Börsengeschehen äußerst nervös. Dennoch konnte sich unsere Aktie unter großen Schwankungen bis Ende Dezember wieder etwas erholen: Der Jahresschlusskurs 2011 wurde mit 25,75 € festgestellt. Gegenüber der letzten Notierung des Vorjahres entsprach dies einem Minus von 22 Prozent.

Anfang 2012 beschleunigte sich die Erholung: Bis Ende Februar stieg der Kurs der LEONI-Aktie auf 37,64 €.

### **Erfolgreiche Kapitalerhöhung**

Zur Jahresmitte führte die LEONI AG erfolgreich eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlage durch. Dabei erhöhte sich das Grundkapital zum 1. Juli 2011 durch die Ausgabe von 2.969.000 neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien von 29.700.000 € auf 32.669.000 €. Die jungen Aktien, die ab 1. Januar 2011 gewinnanteilsberechtig sind, platzierten wir im Rahmen eines beschleunigten Bookbuilding-Verfahrens bei institutionellen Investoren zu einem Preis von 38 € je Aktie. Dadurch floss unserem Unternehmen nach Kostenabzug ein Emissionserlös von 111,5 Mio. € zu. Diese Mittel dienen vor allem der Finanzierung des starken organischen Wachstums sowie der Übernahme des noch verbliebenen 50-Prozent-Anteils am südkoreanischen Bordnetzhersteller Daekyeung zum 1. Januar 2012.

Auf Basis der neuen Aktienzahl und unter Zugrundelegung des Jahresschlusskurses belief sich die Marktkapitalisierung Ende 2011 auf 841 Mio. € (Basis: 32,669 Mio. Aktien) im Vergleich zu 979 Mio. € am Vorjahresstichtag (Basis: 29,7 Mio. Aktien).

### **Börsenumsätze nehmen zu**

Die hohe Volatilität an den Märkten führte im vergangenen Jahr zu größeren Börsenumsätzen. Auch bei der LEONI-Aktie kam es zu gesteigerten Handelsaktivitäten: An der Frankfurter Wertpapierbörse und im elektronischen Handelssystem XETRA wurden 2011 insgesamt 88,4 Millionen Stück LEONI-Aktien umgesetzt nach 60,8 Millionen im Jahr 2010, ein Plus von ca. 45 Prozent. Börsentäglich wechselten durchschnittlich 343.845 Aktien den Besitzer (Vorjahr: 237.628). Der in Euro gemessene Börsenumsatz mit LEONI-Aktien belief sich 2011 in der Summe auf 2.740 Mio. €. Damit nahm LEONI im MDAX-Ranking der Deutschen Börse Platz 16 ein nach Rang 29 im Vorjahr.

### Aktionärsstruktur verändert

Infolge der Kapitalerhöhung im Juli 2011, die ausschließlich von professionellen Anlegern gezeichnet wurde, nahm der Anteil institutioneller Investoren am Grundkapital der LEONI AG von rund 67 Prozent auf knapp 70 Prozent zu. Entsprechend reduzierte sich der von privaten Anlegern gehaltene Anteil auf etwa 30 Prozent. Größte Aktionäre mit Beteiligungen zwischen drei und fünf Prozent waren per 31. Dezember 2011 die Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft GmbH, die Wilms Beteiligungs GmbH sowie die Osloer Norges Bank. Kein Einzelaktionär hielt mehr als 5 Prozent des Grundkapitals.

Die Mehrheit der Anteilseigner von LEONI stammt aus Deutschland – hier liegen etwa zwei Drittel der Aktien. Der Rest verteilt sich gleichmäßig auf das übrige Europa und die USA.

Im Geschäftsjahr 2011 erhielt die LEONI AG folgende Stimmrechtsmitteilungen gemäß § 21 Abs. 1 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG):

#### Stimmrechtsmitteilungen im Geschäftsjahr 2011

Tag der Mitteilung	Mitteilungspflichtiger	Schwellenwert über-/unterschritten	Anteil Stimmrechte gemäß Mitteilung
4. Januar 2011	NÜRNBERGER Lebensversicherung AG, Nürnberg	Unter 3 Prozent	2,96 Prozent (888.000)
29. März 2011	BlackRock Holdco, Inc, Wilmington Delaware/USA	Unter 3 Prozent	2,86 Prozent (847.974)
5. Juli 2011	Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main	Über 3, 5 und 10 Prozent	10,27 Prozent (3.355.496)
5. Juli 2011	Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main	Unter 10, 5 und 3 Prozent	0 Prozent (0)
11. Oktober 2011	Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt	Über 3 Prozent	3,01 Prozent (982.448)
14. November 2011	Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt	Unter 3 Prozent	2,98 Prozent (972.475)
14. November 2011	Norges Bank, Oslo/Norwegen	Über 3 Prozent	3,04 Prozent (993.254)
13. Dezember 2011	Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt	Über 3 Prozent	3,04 Prozent (992.068)
16. Dezember 2011	Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt	Unter 3 Prozent	2,94 Prozent (959.068)
27. Dezember 2011	Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt	Über 3 Prozent	3,06 Prozent (998.332)

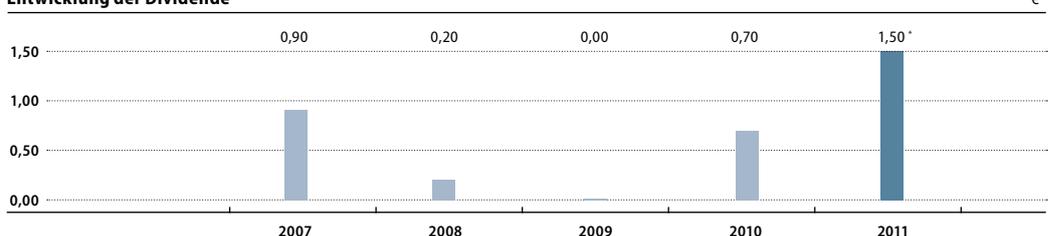
Diese Meldungen sind auch im Internet unter [www.leoni.com](http://www.leoni.com) im Bereich Investor Relations/Aktie/Aktionärsstruktur abrufbar.

Der Erwerb und Verkauf von Anteilsrechten durch die Deutsche Bank AG im Juli 2011 stand ausschließlich im Zusammenhang mit der zu diesem Zeitpunkt durchgeführten Kapitalerhöhung der LEONI AG, bei der das Institut die Konsortialführung innehatte.

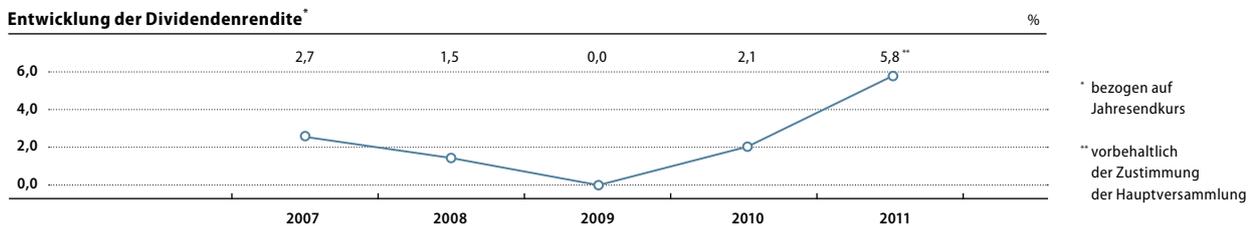
### Dividendenerhöhung

Die LEONI AG verfolgt eine ertragsorientierte Wachstumsstrategie. Am wirtschaftlichen Erfolg werden unsere Aktionäre angemessen beteiligt: Grundsätzlich schüttet LEONI etwa ein Drittel des Konzern-Nettogewinns als Dividende aus. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung am 16. Mai 2012 vor, für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividende von 1,50 € je LEONI-Aktie zu bezahlen. Die gesamte Ausschüttungssumme wird sich damit auf 49,0 Mio. € belaufen nach 20,8 Mio. € im Vorjahr.

#### Entwicklung der Dividende



\* vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung



### LEONI-Aktie im Blickfeld der Investoren

Auch in Analystenkreisen war LEONI im vergangenen Jahr erneut sehr gefragt: Im Dezember 2011 stand unser Unternehmen bei 21 Investmenthäusern auf der Beobachtungsliste. Damit blieb die Coverage gegenüber dem Vorjahr unverändert auf sehr hohem Niveau, obwohl einige Investmentbanken ihre Tätigkeiten infolge der Verwerfungen im Bankensektor teils deutlich zurückgefahren haben.

Die Mehrheit der Analysten bewertete die ertragsorientierte Wachstumsstrategie sowie die Fähigkeit von LEONI, auf unvorhergesehene Situationen schnell, konsequent und erfolgreich reagieren zu können, trotz der Börsenturbulenzen und Konjunktursorgen positiv: Ende 2011 stand daher 15 Kauf- lediglich eine Verkaufsempfehlung gegenüber. Fünf Institute nahmen eine neutrale Position ein. Die von den Analysten ausgesprochenen Kursziele lagen in 14 Fällen bei mindestens 35 €, sieben gingen von Kursen über 40 € aus. Anfang 2012 adjustierten die meisten Analysten ihre Kurseinschätzungen zu LEONI nach oben, bis auf 55 €.

### Investor-Relations-Aktivitäten auf hohem Niveau fortgeführt

Transparenz und aktive Kommunikation mit dem Kapitalmarkt sind für LEONI selbstverständlich. Sie sind wichtige und integrale Bestandteile unserer Corporate-Governance-Aktivitäten. Wir informieren unsere Aktionäre und den Finanzmarkt sowie die Presse und die interessierte Öffentlichkeit umfassend und zeitnah über die aktuelle und künftige Unternehmensentwicklung. Auf diese Weise schaffen wir Vertrauen, was sich mittel- und langfristig positiv auf die Kursentwicklung der LEONI-Aktie und damit den Unternehmenswert auswirkt.

Unsere offene Kommunikationspolitik lebt vom persönlichen Dialog mit Analysten, Investoren, Privaktionären sowie mit den Finanz- und Wirtschaftsmedien. Daher sind auch alle Mitglieder des LEONI-Vorstands eng in die Investor-Relations-Aktivitäten eingebunden. Im Jahr 2011 präsentierten wir die Strategie und die Perspektiven der LEONI AG im Rahmen von 18 nationalen und internationalen Roadshows. Darüber hinaus nahm LEONI an zehn international besetzten Investorenkonferenzen teil – so häufig wie niemals zuvor.

Diese Vielzahl an persönlichen Gesprächen wird durch eine Reihe weiterer Maßnahmen sinnvoll ergänzt: So stellt das den Vorstand unterstützende Investor-Relations-Team die zeitnahe Veröffentlichung aller kursrelevanten Informationen durch Ad-hoc-Meldungen und weitere Publikationen sicher. Dazu gehören vor allem Geschäfts- und Zwischenberichte sowie Medienmitteilungen. Die Bekanntmachung der LEONI-Quartalszahlen verbinden wir regelmäßig mit Telefonkonferenzen für Analysten und Wirtschaftsjournalisten, in denen die wichtigsten Fakten kommentiert werden und der Vorstand Fragen der Teilnehmer beantwortet. Außerdem laden wir die Wirtschaftspresse regelmäßig zur jährlichen Bilanzpressekonferenz ein.

Als weiteren Service stellen wir umfangreiche Informationen per Internet zur Verfügung. Unter [www.leoni.com](http://www.leoni.com) kann ausführliches Datenmaterial über die LEONI AG und die LEONI-Aktie abgerufen werden. Neben Basisinformationen gehören dazu auch aktuelle Analysten-Empfehlungen und der jeweils gültige Finanzkalender. Zudem lassen sich für einen bestimmten Zeitraum die Vorträge einsehen, die im Rahmen der Bilanzpressekonferenz und der Hauptversammlung sowie bei Telefonkonferenzen gehalten wurden. Fortschrittlich und offen zeigt sich LEONI auch bei der jährlichen LEONI-Analysten- und Investorenkonferenz: Diese wird ebenso wie die quartalsweisen Telefonkonferenzen vollständig via Internet verbreitet.

## Konzernlagebericht

<b>Geschäft und Rahmenbedingungen</b>	<b>43</b>
<b>Bericht aus den Unternehmensbereichen/ Segmentbericht</b>	<b>52</b>
Unternehmensbereich Wiring Systems	52
Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions	58
<b>Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage</b>	<b>64</b>
Umsatz- und Ertragslage	64
Finanzlage	67
Vermögenslage	72
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	74
Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB	74
<b>Weitere Leistungsindikatoren</b>	<b>77</b>
Beschaffung	77
Mitarbeiter	79
Forschung & Entwicklung	83
<b>Nachhaltigkeitsbericht</b>	<b>87</b>
<b>Nachtragsbericht</b>	<b>94</b>
<b>Risiko- und Chancenbericht</b>	<b>94</b>
SWOT-Analyse	105
<b>Prognosebericht</b>	<b>106</b>
Konjunkturelle Rahmenbedingungen	106
Geschäftsverlauf und künftige Ausrichtung	108



### Kommunikation & Infrastruktur

Produktfamilie  
MegaLine Connect 45

### Verwendung

Das Verkabelungssystem wird vom Rechenzentrum bis zur Industrieanlage in unterschiedlichen Bereichen der strukturierten Dateninfrastruktur eingesetzt.

### Produktion

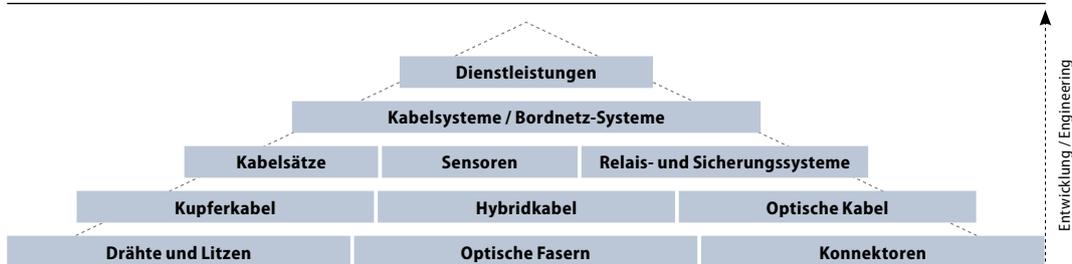
Die Herstellung des Kabelsystems erfolgt in Stolberg, Deutschland.

## Geschäft und Rahmenbedingungen

### Geschäftsgrundlage

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

### LEONI Leistungsspektrum



Die beiden Segmente arbeiten in vielen Bereichen eng zusammen und bilden eine aufeinander aufbauende Wertschöpfungskette. Das verschafft LEONI ein einzigartiges Know-how, vielfältige Prozess- und Verfahrensvorzüge und damit einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Unsere Kunden profitieren von hoher technologischer Fachkompetenz, Innovationskraft, Qualität und Flexibilität. Die intensive Kooperation zwischen den beiden Unternehmensbereichen ermöglicht zudem Synergien in Einkauf, Entwicklung, regionaler Markterschließung und anderen Zentralbereichen.

### Absatzmärkte

Die Abnehmer des LEONI-Konzerns kommen im Wesentlichen aus der Automobil- und Nutzfahrzeugbranche, verschiedensten Investitionsgüterindustrien, der Medizin- und Kommunikationstechnik, der Infrastrukturbranche, den Bereichen regenerative Energien und industrielle Großprojekte sowie der Haus- und Elektrogeräteindustrie. Der bedeutendste Abnehmer ist dabei die Automobilbranche. Auf diese Kundengruppe entfiel 2011 wieder ein Anteil von 71 Prozent des Gesamtumsatzes (Vorjahr: 71 Prozent).

Im Unternehmensbereich Wiring Systems beliefert LEONI die internationalen Automobil- und Nutzfahrzeughersteller sowie deren Zulieferer weltweit. Im Segment Wire & Cable Solutions bedienen wir Abnehmer aus allen oben genannten Märkten. Weitere Details über die wesentlichen Kundengruppen und Absatzmärkte sowie über die Wettbewerbssituation und Strategie der beiden Unternehmensbereiche finden Sie im [Segmentbericht](#).

Die regionalen Vertriebsschwerpunkte des Konzerns liegen in Europa, Nordamerika und Asien. Derzeit ist Europa das wichtigste Absatzgebiet. Der bedeutendste Wachstumsmarkt – vor Europa und Nordamerika – ist China. Daneben expandiert LEONI auch in anderen BRIC-Staaten weiter, insbesondere in Russland und Indien.

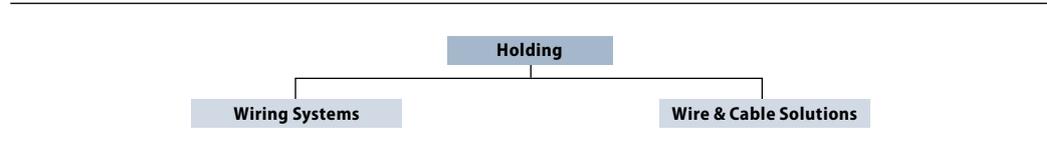
[➤ Segmentbericht](#)  
Seite 52

➔ Segmentbericht  
Seite 52

## Organisationsstruktur

Der LEONI-Konzern setzt sich aus der als Holding agierenden LEONI AG und den zwei Unternehmensbereichen Wiring Systems bzw. Wire & Cable Solutions zusammen. Die Organisationsstruktur dieser beiden Segmente ist grundsätzlich an ihren Kundengruppen und Märkten ausgerichtet, damit wir flexibel auf unterschiedliche Anforderungen der Abnehmer reagieren können. Hierfür wurden verschiedene Business Groups, Units und Areas eingerichtet. Der Aufbau der Unternehmensbereiche ist im ➔ Segmentbericht detailliert beschrieben. Die Holdinggesellschaft übernimmt mit ihren Zentralfunktionen bereichsübergreifende Aufgaben.

### Organisation des Konzerns



Eine ausführliche Darstellung der Konzernstruktur finden Sie auf der hinteren Umschlaginnenseite dieses Geschäftsberichts.

## Wesentliche Standorte und Akquisitionen

Ende 2011 war LEONI mit 83 Tochtergesellschaften und 93 Produktionsstandorten in 31 Ländern in Europa, Asien, Amerika und Nordafrika präsent (➔ Weltkarte mit den wesentlichen Standorten). Der Konsolidierungskreis veränderte sich nur unwesentlich: Bemerkbar machte sich lediglich die zum 1. Januar 2011 erstmals konsolidierte Gesellschaft j-fiber GmbH, die zuvor nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen wurde. Details dazu sowie eine vollständige Auflistung des ➔ Konsolidierungskreises enthält der ➔ Konzernanhang.

➔ Standorte  
Umschlag hinten

➔ Konsolidierungskreis  
Seite 188

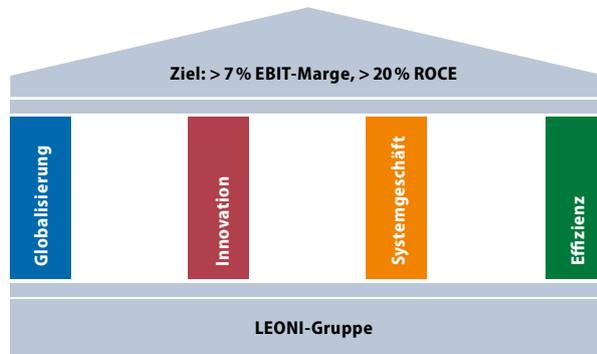
➔ Konzernanhang  
Seite 139

## Konzernstrategie

LEONI verfolgt eine ertragsorientierte, nachhaltige Expansionsstrategie. Grundsätzlich wird im Rahmen unserer Mittelfristplanung bis ins Jahr 2016 qualitatives Wachstum über rein quantitatives gestellt. Dabei ist es unser Ziel, nicht nur stärker als die jeweiligen Marktsegmente zu wachsen, sondern vor allem die Ertragskraft weiterhin überproportional zu steigern. Dabei wird sich der Konzern in den kommenden Jahren weiterhin hauptsächlich auf sein **Kerngeschäft** konzentrieren, jedoch auch Möglichkeiten zum Ausbau der **Wertschöpfungstiefe** prüfen. Dies umfasst den Aufbau von Entwicklungs-Know-how sowie eigener Produktion in Feldern, die technologisch und anwendungsbezogen eng mit Kabeln und Kabelsystemen verwandt sind.

In Zukunft wird LEONI seine strategische Ausrichtung mit den vier Stellhebeln Globalisierung, Innovation, Systemgeschäft sowie Effizienz steuern. Sie bilden den konzeptionellen Kernansatz.

## Überblick Konzernstrategie



An erster Stelle steht in den nächsten Jahren für alle Anwendungsbereiche die weitere **Globalisierung** des Geschäfts. Dazu gehört der Auf- und Ausbau von Produktionsstätten in unseren Zielmärkten, um den Kunden eine lokale Wertschöpfung und hohe Lieferflexibilität bieten zu können. Der Schwerpunkt des Wachstums wird in den sogenannten BRIC-Staaten liegen. Unsere Umsatzerwartungen belaufen sich für China (inkl. Korea), Russland, Indien und Brasilien bis 2016 auf insgesamt mehr als 1 Milliarde Euro.

Außerdem sind eine deutliche Stärkung der **Innovationskraft** und die Optimierung von Prozessen vorgesehen. Unsere Aktivitäten konzentrieren sich dabei sowohl auf den Ausbau und die Verbesserung unserer eigenen Kompetenzen und Technologien als auch auf innovationsgetriebene Wachstumsmärkte. Die wichtigste Orientierungsgröße hierbei ist die Ausrichtung an den globalen Megatrends, insbesondere dem zunehmenden Bedarf an umweltfreundlichen Technologien, beispielsweise im Bereich der Elektromobilität. LEONI strebt an, der führende und innovativste Kabelhersteller für grüne Technologien zu werden.

Der Fokus gegenüber unseren Kunden liegt in der Expansion der eigenen Wertschöpfungskette, um die Anforderungen aus den globalen Märkten zu erfüllen. Insbesondere das **Systemgeschäft** sehen wir als Wachstumstreiber an. Deshalb wollen wir uns durch mehr Engineering-Leistung in zusätzlichen Themenfeldern zum Systemlieferanten entwickeln und auch hochwertige Dienstleistungen anbieten.

Ein wesentliches Erfolgskriterium für einen Großteil des Geschäftes von LEONI ist die **Effizienz**. Diese steigern wir unter anderem durch ein optimiertes Produktionsnetzwerk und die Realisierung von Synergien. Durch Erreichung der Kostenführerschaft im Wettbewerb, mit Hilfe eines stringenten Kostenmanagements und „Best-in-Class-Prozessen“ soll eine nachhaltige Rendite, gemessen an einer EBIT-Marge größer als 7 Prozent und einem ROCE von mehr als 20 Prozent sichergestellt werden.

Die Expansion wird mittelfristig überwiegend organisch erfolgen. Größere Akquisitionen sind derzeit nicht geplant. Hinsichtlich der Branchenorientierung wird angestrebt, den Anteil außerhalb des Automobilgeschäfts zwischen 30 und 40 Prozent des gesamten Geschäftsvolumens zu halten.

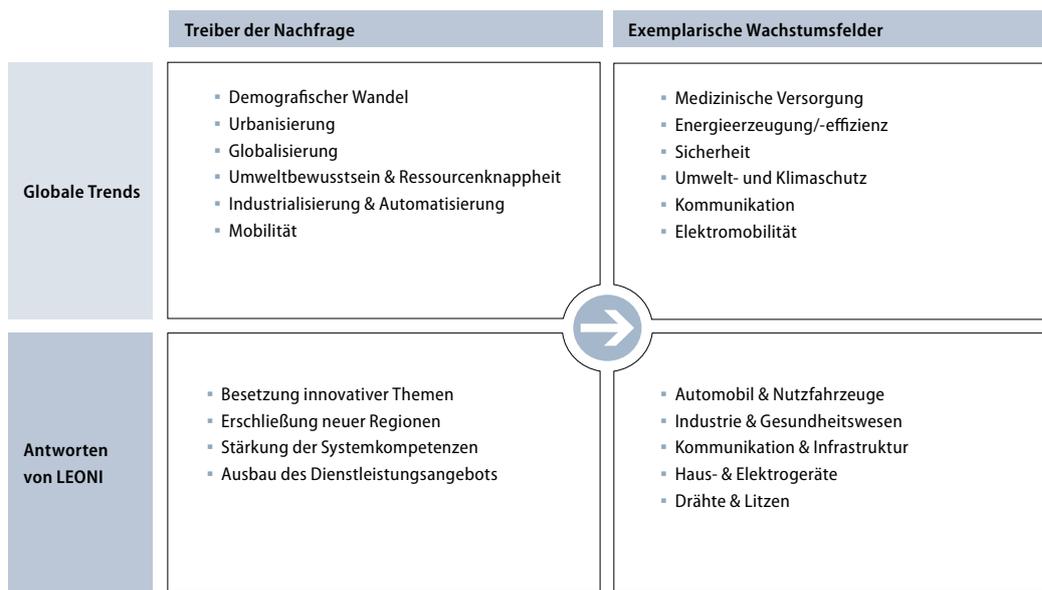
Beide Unternehmensbereiche haben sich individuelle strategische Ziele für die vier genannten Stellhebel gesetzt, die auf die spezifischen Anforderungen ihrer jeweiligen Märkte und Kunden zugeschnitten sind. Über die konkrete Ausgestaltung und Umsetzung der Strategie in den Unternehmensbereichen informiert der [➤ Segmentbericht](#). Details zur konzernweiten Finanzierungsstrategie finden Sie im Kapitel [➤ Finanzlage](#). Strategische Kapitalbeteiligungen hat LEONI nicht.

[➤ Segmentbericht](#)  
Seite 52

[➤ Finanzlage](#)  
Seite 67

Zur Überprüfung unserer langfristigen Ausrichtung und zur Entwicklung neuer Geschäftsfelder beobachten und bewerten wir konzernweit **globale Trends**. Die folgende Grafik veranschaulicht die für LEONI wichtigen Strömungen und Nachfragetreiber sowie unsere Vorgehensweise, um die sich daraus ergebenden Wachstumschancen in den bedeutendsten Märkten gezielt zu nutzen.

#### LEONI Strategie – Globale Trends



#### Unternehmensführung und Steuerungssystem

Die Unternehmensführung von LEONI orientiert sich an den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodex', dessen Empfehlungen wir vollständig umsetzen. Verantwortlich für die Unternehmensführung ist der Vorstand. Seine Arbeit wird durch den Aufsichtsrat überwacht. Der Vorstand legt auch die Konzernstrategie fest und erarbeitet gemeinsam mit den Verantwortlichen der Unternehmensbereiche bzw. der einzelnen Geschäftsfelder geeignete Maßnahmen zu ihrer Umsetzung. Informationen über die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sind im ➤ Vergütungsbericht enthalten.

Die operativen Unternehmensbereiche werden über die **Kennzahlen** Umsatz, Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) und Capital Employed gesteuert. Über die Größen EBIT-Marge und Return on Capital Employed wird die Zielerreichung gemessen. Ein weiteres Steuerungsinstrument ist der Free Cashflow. Informationen über die Kapitalsteuerung finden Sie im ➤ Konzernanhang.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Plan- und Ist-Werte der wichtigsten Kennzahlen. Gründe für die positiven Abweichungen im Jahr 2011 werden in den Kapiteln ➤ LEONI-Geschäftsentwicklung im Überblick, ➤ Finanzlage und ➤ Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage erläutert.

➤ Vergütungsbericht  
Seite 31

➤ Konzernanhang  
Seite 175

➤ Geschäftsentwicklung  
im Überblick  
Seite 51

➤ Finanzlage  
Seite 70

➤ Gesamtaussage  
zur wirtschaftlichen Lage  
Seite 74

**Steuerungskennzahlen Konzern**

		Plan 2011	Ist 2011
Umsatzerlöse	Mio. €	> 3.100	3.701,5
EBIT	Mio. €	ca. 170	237,1
EBIT-Marge	%	ca. 5,5	6,4
Return on Capital Employed	%	ca. 17,0	24,0
Free Cashflow *	Mio. €	ca. 80	121,2

\* vor Dividende und Akquisitionen

**Operative Frühindikatoren**

Die Ergebnisse der Beobachtung verschiedener operativer Frühindikatoren nehmen ebenfalls Einfluss auf unsere Unternehmenssteuerung. Im Fokus stehen Markt-, Konjunktur- und ausgewählte Branchendaten (→ Konjunkturelle Rahmenbedingungen), der Auftragseingang in unseren Geschäftsfeldern (→ Segmentbericht) und die Entwicklung wichtiger Rohstoffpreise, insbesondere von Kupfer (→ Beschaffung). Zur Einschätzung der Situation in der weltweiten Fahrzeugindustrie dienen uns zunächst globale und regionale Konjunkturprognosen sowie die von den Branchenverbänden erwarteten Absatz- und Produktionsmengen. Genauere Hinweise geben die Jahres- und Quartalsvorschauen unserer Kunden sowie direkte Gespräche mit den Marktteilnehmern. Im Berichtsjahr lagen sowohl die Lieferabrufe aus der Automobilindustrie als auch die Auftragseingänge in anderen Geschäftsfeldern deutlich über unseren Erwartungen.

→ Konjunkturelle Rahmenbedingungen  
Seite 48, 106

→ Segmentbericht  
Seite 52

→ Beschaffung  
Seite 77

**Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren**

Der Geschäftsverlauf von LEONI wird auch von verschiedenen externen Faktoren beeinflusst. Zentrale Bedeutung hat die wirtschaftliche Entwicklung auf den wichtigsten Absatzmärkten. Sie ist ausführlich im Kapitel → Konjunkturelle Rahmenbedingungen beschrieben.

Die Preisentwicklung von Rohstoffen, insbesondere von Kupfer, spielt ebenfalls eine wichtige Rolle für LEONI (→ Beschaffung). Die Schwankungen des Kupferpreises geben wir über Vertragsvereinbarungen weitgehend an unsere Kunden weiter, allerdings in der Regel mit einer zeitlichen Verzögerung.

→ Konjunkturelle Rahmenbedingungen  
Seite 48, 106

→ Beschaffung  
Seite 77

Eine weitere bedeutende Einflussgröße sind die Personalkosten in den Staaten, in denen wir produzieren. Daneben sind für unsere Standortentscheidungen verlässliche rechtliche und politische Rahmenbedingungen sowie günstige Transportwege ausschlaggebend. Die politischen Umwälzungen in Nordafrika beobachten wir weiterhin sehr genau. Im Einklang mit unseren Kunden gehen wir davon aus, dass die Produktionsbedingungen dort weiterhin vorteilhaft bleiben, und behalten unsere Kapazitäten entsprechend bei. Die ebenfalls expandierenden LEONI-Standorte in Russland dürften vom bevorstehenden Beitritt Russlands zur WTO (World Trade Organisation) profitieren.

Zu den rechtlichen Einflussfaktoren, die LEONI betreffen, zählen neben den jeweiligen nationalen Gesetzgebungen der Länder, in denen wir präsent sind, auch internationale Regelungen. Indirekt beeinflussen uns beispielsweise die strengeren CO<sub>2</sub>-Emissionsgrenzen für Pkw in Europa. Sie verstärken die Nachfrage aus der Automobilindustrie nach Leitungen, Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen, die besonders leicht oder für alternative Antriebstechnologien geeignet sind.

Währungskursschwankungen haben aufgrund geeigneter Sicherungsgeschäfte keinen großen Einfluss auf die Entwicklung von LEONI (→ Konzernanhang).

→ Konzernanhang  
Seite 172

## Konjunkturelle Rahmenbedingungen

### Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Weltwirtschaft entwickelte sich 2011 dank eines guten Jahresstarts insgesamt positiv: Nach Schätzungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) belief sich das globale Wirtschaftswachstum auf 3,8 Prozent. Im Jahresverlauf geriet die Konjunktur jedoch etwas ins Stocken. Dies war nach Ansicht des IWF vor allem eine Folge der sich sukzessive verschärfenden Staatsschuldenkrise im Euro-Raum und der schwierigen Situation an den Finanzmärkten.

Der größte Beitrag zum Anstieg der Weltkonjunktur kam 2011 erneut aus den Schwellen- und Entwicklungsländern, die laut dem Währungsfonds in der Summe um 6,2 Prozent zulegten, obwohl sich das Wachstumstempo auch dort zuletzt deutlich verlangsamte. Am dynamischsten entwickelten sich im vergangenen Jahr erneut China (+ 9,2 Prozent) und Indien (+ 7,4 Prozent). Gemessen daran zeigte sich der Verlauf in den Industrienationen mit einem Zuwachs von 1,6 Prozent bescheiden. Neben schwachen Wachstumsraten in den von der Eurokrise stark betroffenen Ländern wie Italien (+ 0,4 Prozent) und Spanien (+ 0,7 Prozent) blieb auch die Entwicklung in Großbritannien (+ 0,9 Prozent) und den USA (+ 1,8 Prozent) eher verhalten. Japan musste infolge der Reaktorkatastrophe sogar ein Minus von 0,9 Prozent hinnehmen.

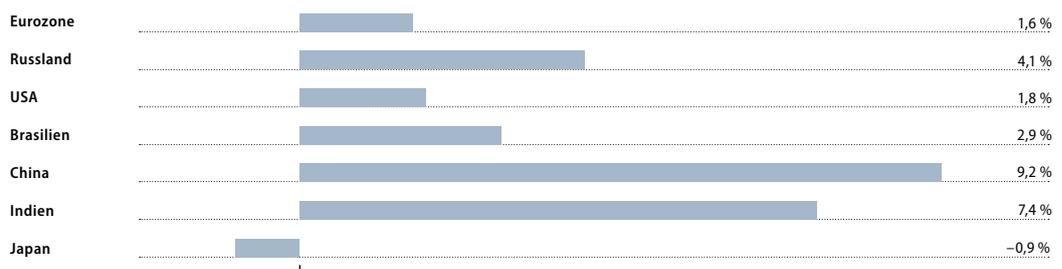
Wesentlich besser entwickelte sich im vergangenen Jahr die deutsche Volkswirtschaft: Nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes erhöhte sich das reale Bruttoinlandsprodukt 2011 um 3,0 Prozent. Mit diesem beachtlichen Wachstum wurde der Einbruch der Wirtschaftsleistung 2009 – das Jahr der weltweiten Finanzmarktkrise – mehr als wettgemacht. Trotz der beeindruckenden Gesamtjahresleistung zogen auch in Deutschland zum Jahresende hin verstärkt Wolken am Konjunkturhimmel auf. Im vierten Quartal 2011 kam es im Vergleich zum Vorquartal sogar zu einem leichten Rückgang des Bruttoinlandsprodukts.

### Entwicklung der Weltwirtschaft 2009 – 2011



Quelle: IWF World Economic Outlook, Januar 2012 (2011: Prognose)

### Wirtschaftliche Entwicklung 2011 in ausgewählten Regionen



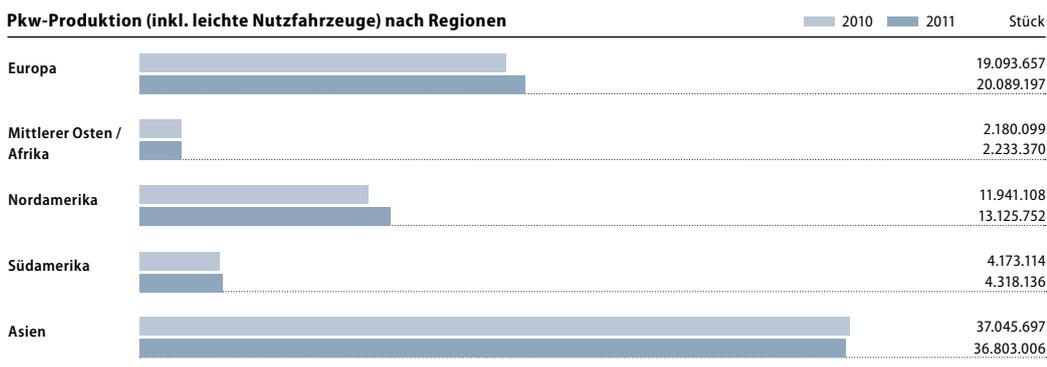
Quelle: IWF World Economic Outlook, Januar 2012 (Prognose)

## Branchenkonjunktur

Die Märkte, in denen LEONI aktiv ist, entwickelten sich ungeachtet der nachlassenden Dynamik der Weltkonjunktur sowie der schwierigen wirtschaftlichen Lage einzelner Länder besser als erwartet. Dies galt vor allem für die **Automobilbranche**, die nach Angaben des Verbands der Automobilindustrie (VDA) 2011 erneut deutlich gewachsen ist und weltweit ein Absatzplus von 6 Prozent auf 65,4 Millionen Einheiten erreichte. Hohe Verkaufszahlen mit einem Anstieg um gut 10 Prozent wurden demnach insbesondere in den USA erzielt. Aber auch die BRIC-Staaten zeigten sich überwiegend in einer starken Verfassung: Spitzenreiter war Russland, wo der Absatz ausgehend von niedrigem Niveau um 39 Prozent zulegte. Die Verkäufe in China und Indien blieben mit einem Plus von rund 8 Prozent bzw. 6 Prozent ebenfalls dynamisch. In Brasilien beruhigte sich das Geschäft nach dem starken Wachstum der Vorjahre dagegen etwas. Immerhin nahmen die Neuzulassungen dort nochmals um knapp 3 Prozent zu.

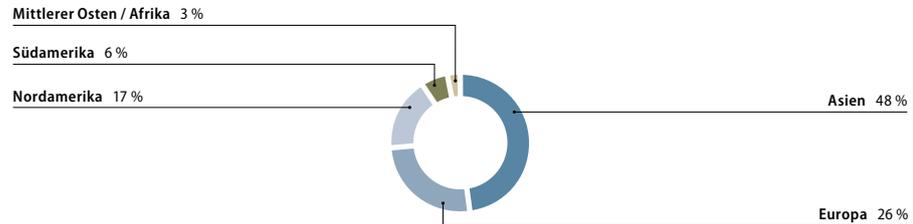
Der europäische Markt zeigte sich regional sehr unterschiedlich. Während beispielsweise in Italien, Großbritannien und Spanien deutliche Nachfragerückgänge hingenommen werden mussten, verlief die Entwicklung in Frankreich stabil. Erfreuliche Zuwächse wurden in Deutschland erzielt: Die Neuzulassungen erhöhten sich hier um 8 Prozent auf 3,1 Millionen Fahrzeuge. Dank der guten Performance im wichtigsten Pkw-Markt der Region nahmen die Verkäufe in Europa insgesamt nur moderat um ein Prozent ab.

Die international gute Fahrzeugnachfrage schlug sich 2011 auch in den Produktionsmengen der Automobilindustrie nieder. Dem Marktforschungsinstitut IHS Global Insight zufolge erhöhte sich die Zahl der weltweit hergestellten Pkw und leichten Nutzfahrzeuge um knapp 3 Prozent auf 76,6 Millionen Einheiten. Dabei wurde die Fertigung mit Ausnahme Japans, das unter den Folgen der Reaktorkatastrophe litt, in allen Regionen ausgeweitet. Am deutlichsten nahm die Produktion in Nordamerika zu, wo rund 10 Prozent mehr Fahrzeuge hergestellt wurden, gefolgt von Europa mit einem Plus von etwa 5 Prozent. Vor diesem Hintergrund bewegten sich die Abbruchzahlen bei der LEONI AG, die international gut positioniert und in allen wichtigen Automobilmärkten vertreten ist, das ganze Jahr über auf hohem Niveau.



Quelle: IHS Global Insight (2/2012); Copyright © 2012 IHS, Inc.

### Produktion von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen nach Regionen 2011



Quelle: IHS Global Insight (2/2012); Copyright © 2012 IHS, Inc.

Ebenfalls sehr robust zeigte sich im vergangenen Jahr der **Nutzfahrzeugmarkt**. Die Neuzulassungen von schweren Lkw über 6 Tonnen stiegen nach Informationen des VDA weltweit um rund 7 Prozent auf 3,1 Millionen Einheiten. Besonders hohe Wachstumsraten wurden in den neuen EU-Ländern mit etwa 70 Prozent, in den USA mit knapp 40 Prozent sowie in Russland mit rund 33 Prozent erzielt. Aber auch in Westeuropa (+ 25 Prozent) und in Brasilien (+ 14 Prozent) ist die Nachfrage erheblich gestiegen. Der chinesische Markt legte nach der dynamischen Entwicklung der Vorjahre 2011 dagegen eine Atempause ein: Die Verkäufe gingen um etwa 9 Prozent zurück. Produziert wurden 2011 laut IHS Global Insight weltweit rund 3,5 Millionen Nutzfahrzeuge, das sind etwa 6 Prozent mehr als im Vorjahr.

### Nutzfahrzeug-Produktion in ausgewählten Regionen

Region	2010	2011	Stück
Europa	437.722	578.001	
Nordamerika	265.101	408.060	
Südamerika	250.624	252.958	
Asien	2.322.790	2.227.759	

Quelle: IHS Global Insight (1/2012), 2011 Schätzung; Copyright © 2012 IHS, Inc.

Auch die **Elektroindustrie** setzte ihre Aufwärtsbewegung fort: Nach Angaben des Fachverbands ZVEI (Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie) ist der Branchenumsatz in Deutschland 2011 nochmals kräftig um rund 6 Prozent gestiegen. Tragende Säule dabei war das Inlandsgeschäft mit einem Plus von 8 Prozent. Die Produktion der deutschen Elektrobranche legte um etwa 13 Prozent zu.

Stabil zeigte sich der Markt für Informationstechnologie und Telekommunikation. Angaben des Fachverbands BITKOM (Bundesverband **Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien**) zufolge konnte in Deutschland trotz eines rückläufigen Consumer-Electronic-Geschäfts 2011 insgesamt ein Umsatzanstieg von knapp einem Prozent erzielt werden. Dynamischer entwickelte sich der internationale ITK-Markt (Informationstechnik, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik). Vor allem die BRIC-Staaten sind kräftig gewachsen: Spitzenreiter war Indien mit einem Plus von 17 Prozent.

Für den **Maschinen- und Anlagenbau** stellte 2011 erneut ein erfolgreiches Jahr dar: Wie der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) mitteilte, erhöhte sich der Auftragseingang um 10 Prozent, wobei sich die Nachfrage im Inland deutlich stärker vergrößerte als aus dem Ausland. Die Produktion legte um gut 14 Prozent zu, die Anlagen waren mit fast 90 Prozent überdurchschnittlich gut ausgelastet. Den zum Jahresende hin etwas abnehmenden Schwung wertete der VDMA als übliche zyklische Beruhigung nach einer sehr dynamischen Phase.

Auf Wachstumskurs blieb im vergangenen Jahr auch die **Medizintechnikindustrie**, die ein Umsatzplus von rund 6 Prozent erzielte. Insbesondere das Exportgeschäft entwickelte sich mit einem Anstieg um etwa 7 Prozent wieder erfreulich. Nach Angaben des Branchenverbands Spectaris konnten dabei Rückgänge, die in einigen europäischen Ländern aufgrund von Einsparungen im Gesundheitswesen auftraten, durch die steigende Nachfrage in Regionen wie Asien kompensiert werden.

Der **Markt für Solarstrom** boomt weiter: Auf Basis vorläufiger Berechnungen des Marktforschungsunternehmens IMS Research dürften 2011 weltweit Photovoltaik-Anlagen mit einer Gesamtkapazität von mindestens 26 Gigawatt ans Netz gegangen sein, was einem Wachstum von über 40 Prozent entsprach. Vom Gesamtwert entfielen nach Angaben der Bundesnetzagentur rund 7,5 Gigawatt allein auf Deutschland. Nach einer furiosen Jahresendrallye wurde der bisherige Rekordwert aus dem Jahr 2010 voraussichtlich doch noch einmal übertroffen. Weitere wichtige Absatzregionen waren Italien, die USA sowie Großbritannien und China. Trotz der guten Entwicklung in Deutschland konnten die heimischen Hersteller von Photovoltaik-Anlagen nur zum Teil davon profitieren. Zunehmend gewinnen chinesische Hersteller Marktanteile.

Großaufträge bescherten der **deutschen Bahnindustrie** 2011 ein gut gefülltes Auftragsbuch: Die Bestellungen stiegen allein im ersten Halbjahr um 75 Prozent. Insbesondere das inländische Fahrzeuggeschäft entwickelte sich dank des großen Bedarfs der Deutschen Bahn sehr positiv. Das Auftragsvolumen aus dem Ausland ging dagegen leicht zurück.

Von der insgesamt guten Entwicklung dieser Märkte profitierte auch die **Draht- und Kabelindustrie**. Nach Schätzungen von Branchenanalysten der CRU Group wuchs der Markt für metallische Draht- und Kabelprodukte 2011 weltweit um gut 4 Prozent, und der Bereich Glasfaserkabel legte sogar um fast 11 Prozent zu. Die bisher stark fragmentierte Kabelindustrie erlebte im Berichtsjahr einen leichten Konsolidierungstrend. Wichtigstes Ereignis in diesem Zusammenhang war die Übernahme des weltweit tätigen Kabelherstellers DRAKA durch den Energie- und Telekommunikationskabel-Hersteller Prysmian. Auf LEONI hatte diese Konsolidierung bisher keine nennenswerten Auswirkungen.

## LEONI-Geschäftsentwicklung im Überblick

### Kennzahlen Konzern

		2011	2010	Veränderung
Umsatzerlöse	Mio. €	3.701,5	2.955,7	+ 25,2 %
EBIT	Mio. €	237,1	130,7	+ 81,4 %
Bereinigtes EBIT <sup>1</sup>	Mio. €	260,3	154,7	+ 68,3 %
EBIT-Marge	%	6,4	4,4	—
Konzernüberschuss	Mio. €	156,0	67,2	+ 132,1 %
Free Cashflow <sup>2</sup>	Mio. €	121,2	50,7	+ 139,1 %
Return on Capital Employed	%	24,0	13,9	—
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	Mio. €	137,4	103,1	+ 33,3 %
Akquisitionen und Finanzinvestitionen	Mio. €	2,7	4,3	- 37,2 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	60.745	55.156	+ 10,1 %

<sup>1</sup> Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Restrukturierungen, Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte, Gewinne aus Unternehmenserwerben und Ergebnisse aus Derivaten im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen

<sup>2</sup> Free Cashflow vor Dividende und Akquisitionen

LEONI konnte sich 2011 sehr erfolgreich und erneut etwas besser als die wichtigsten Märkte entwickeln. Der **Konzernumsatz** stieg um rund ein Viertel auf den Rekordwert von 3,7 Mrd. €. Hierzu trugen beide Unternehmensbereiche bei. Besonders dynamisch zeigte sich das Geschäft mit der Automobil- und der Investitionsgüterindustrie. Regional betrachtet expandierten wir vor allem mit Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen für die Fahrzeugindustrie in den BRIC-Staaten und den USA.

Der Mehrumsatz führte auch beim **Ergebnis** zu neuen Höchstwerten. Dabei profitierte LEONI von erheblichen Effizienzsteigerungen durch die Straffung von Strukturen bzw. die Schließung unrentabler Standorte nach der Krise 2009, sodass sich die wesentlichen **Aufwandspositionen** mit Ausnahme der Materialkosten deutlich unterproportional zum Geschäftsvolumen entwickelten. Daher nahm das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) um gut 80 Prozent auf 237,1 Mio. € zu und der Jahresüberschuss wurde auf 156,0 Mio. € sogar mehr als verdoppelt.

Der starke Geschäftsverlauf hat unsere Erwartungen spürbar übertroffen. Die ursprüngliche Prognose für 2011 ging noch von einem Konzernumsatz von mindestens 3,1 Mrd. € und einem EBIT von rund 170 Mio. € aus. Aufgrund der überraschend guten Entwicklung im ersten Quartal wurde sie im April auf einen Umsatz von circa 3,4 Mrd. € und ein EBIT von etwa 210 Mio. € angehoben. Da auch das zweite Quartal deutlich über den Planungen lag, erhöhten wir die Prognose im Juli 2011 auf einen Konzernumsatz von rund 3,6 Mrd. € und ein EBIT von etwa 230 Mio. €. Diese Werte wurden wegen der im zweiten Halbjahr anhaltenden Dynamik nochmals übertroffen. Der Grund für den wesentlich besseren Geschäftsverlauf und die **Prognoseerhöhungen** war die in nahezu allen Märkten weit über den Erwartungen liegende Nachfrage und die daraus resultierende starke Auslastung unserer Kapazitäten.

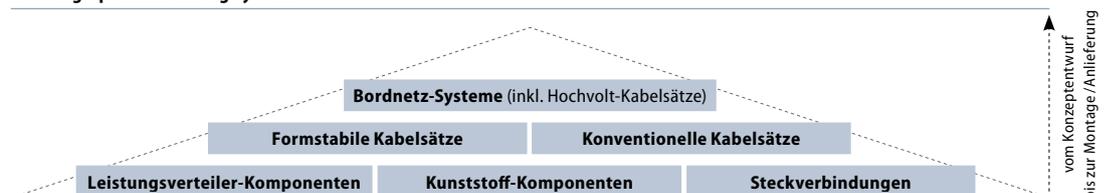
## Bericht aus den Unternehmensbereichen / Segmentbericht

### Unternehmensbereich Wiring Systems

#### Geschäftsmodell und Organisationsstruktur

Der Unternehmensbereich Wiring Systems ist Europas größter und weltweit einer der führenden Anbieter von kompletten Bordnetz-Systemen sowie kundenspezifischen Kabelsätzen für die Fahrzeugindustrie. Das **Angebotsspektrum** umfasst die Entwicklung und Fertigung von anspruchsvollen Kabelsätzen bis zu integrierten Bordnetz-Systemen, Hochvolt-Bordnetzsystemen für Hybrid- und Elektrofahrzeuge, Energieverteilungskomponenten und Spezial-Steckverbindern. Als Systemanbieter decken wir das gesamte Leistungsspektrum von der Konzeption bis zur Serienfertigung sowie ergänzende Dienstleistungen ab.

#### Leistungsspektrum Wiring Systems

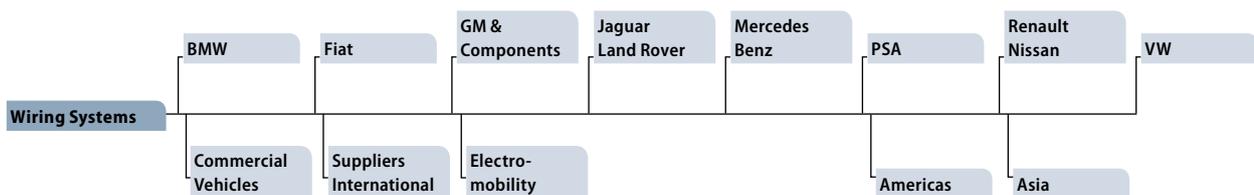


LEONI beliefert bis auf wenige Ausnahmen alle Hersteller und Fahrzeugklassen weltweit vom Low-Cost-Einsteigermodell über die gesamte Breite der Kompakt- und Mittelklasse bis hin zu Fahrzeugen der Premium- und Luxusklasse. Daneben gewinnen die Produzenten von Nutzfahrzeugen wie Lkw, Land- und Baumaschinen sowie die führenden selbstständigen Motorenhersteller kontinuierlich an Bedeutung. Das dritte wichtige **Kundensegment** stellen die weltweit agierenden Automobilzulieferer dar, die ihre Systeme mit unseren Kabelsätzen komplettiert an die Fahrzeughersteller liefern. In deren Auftrag entwickelt und produziert LEONI beispielsweise Kabelsätze für Heiz-, Lüftungs- und Klimaanlage sowie für Fahrerassistenzsysteme wie Abstandsradar, ABS und ESP.

Die **Organisationsstruktur** orientiert sich an unseren Kunden. Für die Betreuung der verschiedenen Automobilhersteller, der Nutzfahrzeugindustrie, der Fahrzeugzulieferindustrie sowie der Bereiche Komponenten und Elektromobilität ist jeweils eine eigene, ergebnisverantwortliche Geschäftseinheit (Business Unit oder Business Group) zuständig. Prinzipiell ist jede Geschäftseinheit weltweit Ansprechpartner für einen Kunden. Ergänzend gibt es zwei regionale Dachorganisationen für Amerika und Asien, die in diesen Märkten unterstützend tätig sind, indem sie Ressourcen bündeln und Synergien sichern.

#### Organisation des Unternehmensbereichs Wiring Systems

Stand: Februar 2012



#### Wettbewerbssituation und -vorteile

2011 konnte der Unternehmensbereich Wiring Systems nach eigenen Recherchen die führende Position in Europa mit einem Marktanteil von 23 Prozent festigen und seine Stellung als der weltweit viertgrößte Hersteller mit einem Marktanteilsgewinn auf 9 Prozent weiter verbessern. Zu unseren größten Mitbewerbern zählen die Unternehmen Delphi, Sumitomo und Yazaki.

Als Kostenführer in Europa mit hoher Innovationskraft und Wertschöpfungstiefe, einer starken Logistik- und Systemkompetenz sowie weltweit verteilten Entwicklungszentren mit großer Kundennähe verfügen wir über sehr günstige Wettbewerbsbedingungen. Dazu zählt insbesondere auch unser weltumspannendes Produktionsnetzwerk mit standardisierten Prozessen sowie einem hohen Fertigungsanteil an lohnkostengünstigen Standorten.

Bordnetz-Systeme von LEONI entstehen parallel zur Entwicklung eines neuen Fahrzeugs in intensiver Zusammenarbeit mit den Kunden. Im Berichtsjahr konnten Vertrauen und Zufriedenheit unserer Abnehmer und damit unsere **Kundenbeziehungen** weiter gefestigt werden. Dazu trugen vor allem das große Know-how von LEONI in der Entwicklung, Herstellung und Distribution von Bordnetz-Systemen sowie die hohe Qualität und Zuverlässigkeit bei. Unsere sehr breite internationale Aufstellung und die große Vielzahl von belieferten Fahrzeugherstellern und -marken verringern nicht nur Risiken aus regionalen Marktzyklen, sondern erlauben es auch, weltweit Wachstumschancen zu realisieren.

## Geschäftsverlauf

### Kennzahlen Wiring Systems

		2011	2010	Veränderung
Konzernaußenumsatz	Mio. €	2.023,8	1.634,2	+ 23,8 %
EBIT	Mio. €	146,2	74,3	+ 96,8 %
Bereinigtes EBIT <sup>1</sup>	Mio. €	165,4	87,0	+ 90,1 %
EBIT-Marge	%	7,2	4,5	—
Investitionen <sup>2</sup>	Mio. €	76,3	57,5	+ 32,7 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	52.643	47.583	+ 10,6 %

<sup>1</sup> Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Restrukturierungen, Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte, Gewinne aus Unternehmenserwerben und Ergebnisse aus Derivaten im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen

<sup>2</sup> Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Der Unternehmensbereich Wiring Systems verbuchte 2011 einen neuen Umsatz- und Ergebnisrekord. In einem moderat wachsenden und durch hohen Wettbewerbsdruck geprägten Umfeld erhöhte sich der **Außenumsatz** des Segments um rund 24 Prozent auf 2.023,8 Mio. €. Damit konnten wir weitere Marktanteile gewinnen und stärker expandieren als die gesamte Branche.

**Regional** betrachtet erzielten wir die größten Zuwächse in den BRIC-Staaten China und Russland. Daran zeigt sich der Erfolg der frühzeitigen Erschließung dieser aufstrebenden Absatzmärkte im Rahmen unserer Emerging Markets-Strategie, die wir weiterhin mit oberster Priorität verfolgen. Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich beispielsweise der Umsatz 2011 in China um 59 Prozent auf 165,2 Mio. €. In Russland hat sich das Volumen auf 38,7 Mio. € mehr als verdoppelt. Auch das Geschäft in den USA nahm erheblich zu. Hier profitierten wir von der dynamischen Entwicklung im Nutzfahrzeugbereich sowie der wachsenden Bedeutung der von uns belieferten deutschen Premiumhersteller. In Europa konnten wir ebenfalls wachsen. Die politischen Unruhen in Nordafrika führten Anfang des Jahres dank unseres schnellen und effizienten Krisenmanagements zu keinen Lieferverzögerungen für unsere Kunden.

Zu den größten **Umsatzträgern** zählten im Berichtszeitraum Bordnetz-Systeme und Kabelsätze für Fahrzeuge der Automobilhersteller PSA, GM, Mercedes-Benz, BMW und Volkswagen sowie für die internationale Nutzfahrzeugindustrie. Stark gefragt waren beispielsweise Bordnetz-Systeme für die Opel-Modelle Astra und Zafira sowie weitere Fahrzeuge auf Basis der Global Compact-Plattform von GM, aber auch für die Mercedes C- und E-Klasse. Zahlreiche Neuanläufe trugen im Berichtsjahr erstmals zum Umsatz bei: Unter anderem starteten wir die Serienbelieferung für die neue Mercedes B-Klasse, die 1er Reihe von BMW, den Citroën DS5, Nissan X-Trail und Chevrolet Malibu sowie die Opel-Modelle Astra Touring und Zafira. Außerdem leisteten Kabelsätze für neue Baureihen des Agrarmaschinenherstellers Fendt und die Baumaschinen von Caterpillar und JCB sowie Stromverteilerboxen und Sicherungskomponenten für das Elektrofahrzeug Chevrolet Volt erste Beiträge zum Erfolg.

Der Mehrumsatz, positive Skaleneffekte, unser effizientes Projektmanagement sowie die in den Vorjahren eingeleiteten Strukturverbesserungen führten zu einer deutlich überproportionalen **Ergebnissteigerung**: Das EBIT des Unternehmensbereichs Wiring Systems konnte 2011 gemessen am Vorjahr auf 146,2 Mio. € annähernd verdoppelt werden.

Konzernaußenumsatz Wiring Systems		Mio. €
2007		986,0
2008		1.510,5
2009		1.224,6
2010		1.634,2
2011		2.023,8

Konzernaußenumsatz Wiring Systems nach Quartalen		Mio. €
	2010	2011
1. Quartal		
2. Quartal		
3. Quartal		
4. Quartal		

EBIT Wiring Systems		Mio. €
2007		56,7
2008		23,4
2009		-78,5
2010		74,3
2011		146,2

### Neuaufträge sichern mittelfristige Auslastung

Im Berichtsjahr gewann der Unternehmensbereich Wiring Systems durch seine starke Wettbewerbsposition vielfältige Aufträge aus der internationalen Fahrzeugindustrie. Verschiedene namhafte europäische **Automobilhersteller** orderten Bordnetz-Systeme für Neu- und Folgemodelle. Darunter sind Aufträge für unsere russischen und chinesischen Standorte, aber auch für den brasilianischen Markt. Der italienische Autobauer Fiat bestellte Kabelsätze einer neuen Fiat- und Chrysler-Motorengeneration. Gleichzeitig gewannen wir den Zuschlag für eine plattformübergreifende Motorenserie mit neuester Abgastechnologie des französischen Herstellers PSA. Für einen deutschen Premiumhersteller werden wir eine komplett neue Kompaktwagen-Plattform mit Bordnetz-Systemen ausstatten.

Umfassende Auftragseingänge verzeichneten wir auch im **Nutzfahrzeugbereich**. So bestellte ein europäischer Produzent Kabelsätze für verschiedene Motoren einer neuen Lkw-Reihe, die weltweit zum Einsatz kommen wird. Ein weiterer Auftrag aus der europäischen Nutzfahrzeugindustrie betraf Motorkabelsätze für besonders schadstoffarme Lkw, die den Abgasnormen Euro-6 und EPA 10 (USA) entsprechen und 2013 auf den Markt kommen werden. Außerdem konnten wir das Geschäft mit einem führenden deutschen Lkw-Hersteller durch einen Auftrag über Motorkabelsätze für ein neues Modell deutlich ausweiten. Damit bauen wir unsere Marktstellung in diesem Segment erheblich aus.

Durch diese und weitere Neuaufträge bleibt unser **Auftragsbuch** gut gefüllt und bietet uns eine jahrelange Perspektive. Mittelfristig, also in den kommenden fünf bis sechs Jahren, beläuft sich das Auftragsvolumen auf mehr als 11 Mrd. €. Der genaue Umfang und Zeitpunkt der Lieferungen an die Fahrzeugindustrie wird dabei von den tatsächlichen Abrufen unserer Kunden bestimmt.

## Strategie

Der Unternehmensbereich Wiring Systems verfolgt eine ertragsorientierte Wachstumsstrategie und strebt danach, seine Stellung als einer der vier größten Hersteller von Bordnetz-Systemen weltweit sukzessive auszubauen. Ziel ist es, der kapitaleffizienteste Hersteller im Wettbewerb zu sein. Entlang der vier strategischen Stellhebel auf Konzernebene (➔ Konzernstrategie) werden im Segment folgende Ziele verfolgt:

### Überblick Strategie Wiring Systems

Stellhebel	WSD-Definition	Ziele des Unternehmensbereichs
Globalisierung	Zusätzlicher Erfolg in BRIC Märkten	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erweiterung des Geschäfts mit Bestandskunden in Europa, NAFTA und Asien sowie der Aktivitäten im Bereich Elektromobilität und Erschließung neuer Kunden</li> <li>▪ Ausbau der Marktführerschaft in Europa und überproportionale Partizipation am Wachstum in den oben genannten Regionen</li> <li>▪ Ausweitung der Produktionskapazitäten für neue Zielmärkte, um kostengünstig und kundennah zu fertigen, Lieferwege zu verkürzen und Währungs- und Zollproblematiken zu minimieren</li> </ul>
Innovation	Neu- und Weiterentwicklungen von Produkten und Prozessen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vernetzung von R &amp; D Entwicklungstools, um Entwicklungszyklen und -kosten zu optimieren</li> <li>▪ Integration des Wertschöpfungsprozesses von der Entwicklung bis zur Fertigung „Design-to-Build“</li> <li>▪ Gewichtseinsparung durch alternative Leitermaterialien</li> <li>▪ Optimierung der Verbindungstechnologie</li> </ul>
Systemgeschäft	Erweiterung der Wertschöpfungskette	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Systematische Analyse von Erweiterungs- und Kooperationsmöglichkeiten rund um das Bordnetz</li> <li>▪ Entwicklung kundenspezifischer Steckverbinder und Leistungsverteilerkomponenten für den Hoch- und Niedervoltbereich</li> </ul>
Effizienz	Absicherung der Kostenführerschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Konzentration auf Best-cost-Standorte und mehrstufige Vernetzung von Produktionsstandorten</li> <li>▪ Best-in-class Supply Chain Management und qualitativ hochwertige, fehlerfreie Produktion</li> <li>▪ Kontinuierliche Optimierung der eingesetzten Produktionsfaktoren durch einen in der Firmenkultur verankerten Verbesserungszyklus</li> </ul>

Darauf aufbauend wurden im Berichtsjahr verschiedene strategische Projekte umgesetzt, die insbesondere den weltweiten Ausbau der Entwicklungs- und Produktionskapazitäten sowie die Intensivierung der Aktivitäten im Bereich der Elektromobilität zum Ziel hatten.

### Weltweiter Kapazitätsausbau

LEONI arbeitete im Berichtszeitraum mit Hochdruck an der Erweiterung der Kapazitäten für die Bordnetz-Fertigung, um bestehende Aufträge sicher zu erfüllen und sich auf künftiges Wachstum insbesondere in den Emerging Markets vorzubereiten. So verfolgte der Unternehmensbereich Wiring Systems zum Jahreswechsel weltweit mehr als ein Dutzend Standortentwicklungs-Projekte mit Schwerpunkt in den BRIC-Staaten.

In **Brasilien** wurde mit der Erweiterung unseres Standortes Itú begonnen, an dem wir bislang ausschließlich Kabelsätze für die Nutzfahrzeugindustrie herstellten. Künftig werden wir von dort aus auch Pkw-Hersteller beliefern und damit den wichtigen brasilianischen Automobilmarkt direkt erschließen. Der Start der neuen Serie ist für 2013 vorgesehen.

Um das geplante starke Wachstum in **Russland** realisieren zu können, wurden 2011 Maßnahmen zur Errichtung eines neuen Standorts begonnen. Mittelfristig wollen wir damit die Basis für den Aufbau einer Regionalorganisation (Business Area Russia) in diesem Markt legen.

Unsere Aktivitäten in **Indien** wurden Anfang 2011 um eine Kabelsatz-Produktion unweit von Pune erweitert. Im Berichtsjahr nahmen wir dort die Fertigung für einen internationalen Baumaschinenhersteller auf.

Im **chinesischen** Jining eröffnete LEONI Anfang November 2011 ein neues Werk, das sowohl lokale als auch dort ansässige internationale Automobilhersteller mit Bordnetz-Systemen beliefert. Jining liegt strategisch günstig zwischen Peking, Shanghai und der Hafenstadt Qingdao, sodass von dort aus diverse Kunden schnell versorgt werden können. Wir profitieren in der Region von einer anhaltend hohen Nachfrage nach Fahrzeugmodellen, die wir bereits ausstatten, und konnten mehrere Aufträge für zusätzliche Baureihen verschiedener Hersteller gewinnen. Ende des vergangenen Jahres startete bereits die Serienfertigung für drei Projekte.

2011 wurde der Standort ebenso wie die Werke in Weihai und Penglai noch über das damalige Joint Venture mit unserem südkoreanischen Partner Daekyeung betrieben. Seit der kompletten Übernahme von Daekyeung durch LEONI Anfang Januar 2012 (→ Nachtragsbericht) gehören diese drei Standorte unmittelbar zum Produktionsnetzwerk von LEONI.

→ Nachtragsbericht  
Seite 94

### Erste Serienprojekte für die BU Electromobility

Auf dem Gebiet der Elektromobilität, welches LEONI seit Mitte 2010 über eine eigene, divisionsübergreifend aufgestellte Business Unit konsequent erschließt, wurden 2011 wichtige strategische Fortschritte erzielt. Neben zahlreichen Hochvolt-Batterieverkabelungs-Projekten starteten wir die Serienbelieferung für ein komplettes Bordnetz-System. Sie betrifft die Lieferung maßgeschneiderter Gesamt-Bordnetz-Lösungen, also im Nieder- und Hochvoltbereich, für das Elektrofahrzeug mia. Darüber hinaus bestellte ein englischer Premiumhersteller das komplette Hochvolt-Bordnetz-System für ein neues Fahrzeug, das 2014 auf den Markt kommen wird, und ein führender deutscher Premiumhersteller nominierte uns als Konzeptentwicklungspartner für das Hochvolt-Bordnetz-System einer Oberklasse-Hybridfahrzeugreihe.

Auch im Bereich der Ladeinfrastruktur verzeichneten wir Erfolge: Als erster europäischer Kabelhersteller erhielten wir für unsere Produkte das sogenannte UL-Prüfzeichen und damit die Freigabe für den wichtigen US-Markt. Außerdem gewannen wir einen Serienauftrag über Ladekabel für den europäischen und den nordamerikanischen Markt. Laufende Entwicklungsprojekte der BU Electromobility sind im Kapitel → Forschung und Entwicklung dargestellt.

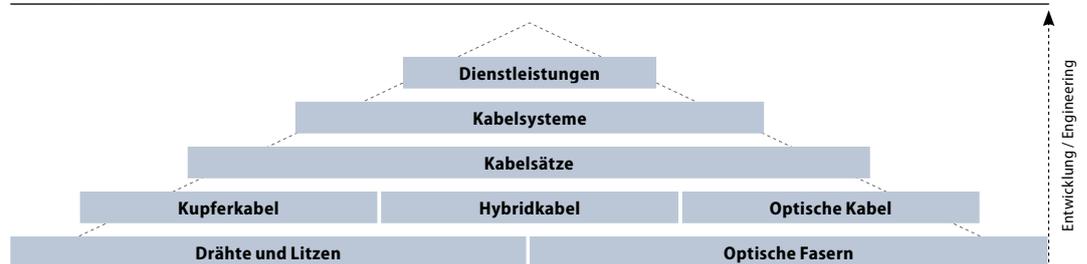
→ Forschung und Entwicklung  
Seite 85

## Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions

### Geschäftsmodell und Organisationsstruktur

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions umfasst das **Leistungsspektrum** von LEONI Drähte, Litzen und optische Fasern, standardisierte Leitungen, Spezialkabel und komplett konfektionierte Systeme sowie entsprechende Dienstleistungen für unterschiedliche industrielle Bereiche. Dabei konzentrieren wir uns auf technologisch anspruchsvolle Produkte sowie kundenspezifische Lösungen für Nischenmärkte. Von wachsender Bedeutung sind Draht- und Kabellösungen für umweltfreundliche Anwendungen.

### Leistungsspektrum Wire & Cable Solutions



Auf Basis seiner vertikal stark integrierten Wertschöpfungskette bietet der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions ein Produkt- und Leistungsportfolio für Kunden in mehr als 90 Ländern und leistet als kompetenter Partner konkrete Beiträge für die globalen Trends Mobilität, Bevölkerungswachstum & demografischer Wandel, Urbanisierung, Globalisierung, Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit sowie Industrialisierung und Automatisierung.

Die **Struktur** des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions ist marktorientiert und gliedert sich entsprechend der fünf Kernmärkte in die fünf Geschäftsbereiche (Business Groups) Automotive Cables, Industry & Healthcare, Communication & Infrastructure, Electrical Appliance Assemblies sowie Conductors & Copper Solutions. Die Unternehmensbereichsleitung genehmigt die Grundausrichtung im Rahmen jährlicher Zielvereinbarungsgespräche und Strategiedialoge für jeden Geschäftsbereich.

Das operative Geschäft der fünf Business Groups ist in insgesamt 16 Geschäftseinheiten (Business Units) strukturiert, die flexibel und nah am Markt agieren. Sie verantworten weltweit Produkte, Werke, Märkte sowie Kunden und tragen Ergebnisverantwortung.

Zur Bearbeitung des für den Unternehmensbereich derzeit bedeutendsten Wachstumsmarktes China gibt es zusätzlich eine Regionalorganisation (Business Area). Sie ist gemeinsam mit den Geschäftsbereichen zuständig für die gesamten Aktivitäten in China und wurde 2011 weiter ausgebaut. Daneben unterstützen Zentralabteilungen der Division (Central Functions) die Unternehmensbereichsleitung. Sie erbringen Leistungen für alle Geschäftsbereiche, Geschäftseinheiten und Gesellschaften.

### Wettbewerbssituation und -vorteile

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions zählt europaweit zu den Top 3-Anbietern und nimmt in vielen Bereichen eine führende Markt- und Technologiestellung ein. Bei einigen Produkten wie z. B. Fahrzeugleitungen für die Automobilindustrie oder Spezialkabeln für die Solarindustrie sind wir Weltmarktführer. Im Bereich der Strahlenvernetzung von Kabeln, Kunststoffrohren oder Schläuchen sowie der Sterilisation medizinischer und pharmazeutischer Rohstoffe, Produkte und Packmittel sehen wir uns als Technologieführer.

Die wichtigste Absatzregion ist Europa inklusive Deutschland, gefolgt von Asien und Nordamerika.

Zu unseren entscheidenden Wettbewerbsvorteilen gehören über Jahrzehnte entwickelte Kernkompetenzen wie ein breites Rohstoffverständnis, Werkstoff-, Engineering- und Applikations-Know-how sowie die Beherrschung technologisch anspruchsvoller Herstellungsprozesse über alle Wertschöpfungsstufen hinweg.

Mit unserer hohen Wertschöpfungstiefe und dem breiten Know-how treten wir verstärkt als Systemlieferant bzw. Lösungsanbieter auf. Diese wachsende System- und Servicekompetenz verbessert unsere Chancen im Wettbewerb ebenfalls. In vielen Fällen trägt sie dazu bei, die partnerschaftlichen und oft langjährigen Kontakte zu unseren Kunden weiter zu festigen. Diese **Kundenbeziehungen** (Customer Capital) sind ein weiterer Wettbewerbsvorteil für LEONI. Zur Intensivierung der Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden veranstalten die Business Groups „Tech Days“ (Kundenmessen) und Innovations-Workshops bereits in frühen Phasen der Produktentwicklung.

#### Kennzahlen Wire & Cable Solutions

		2011	2010	Veränderung
Konzernaußenumsatz	Mio. €	1.677,7	1.321,5	+ 27,0 %
EBIT	Mio. €	90,9	56,3	+ 61,5 %
Bereinigtes EBIT <sup>1</sup>	Mio. €	94,9	67,6	+ 40,4 %
EBIT-Marge	%	5,4	4,3	—
Investitionen <sup>2</sup>	Mio. €	53,7	43,4	+ 23,7 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	7.925	7.406	+ 7,0 %

<sup>1</sup> Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Restrukturierungen, Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte, Gewinne aus Unternehmenserwerben und Ergebnisse aus Derivaten im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen

<sup>2</sup> Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

2011 entwickelte sich die Nachfrage in fast allen Märkten des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions deutlich besser als erwartet und unsere Kapazitäten waren weltweit sehr gut ausgelastet. Der **Auftragseingang** belief sich im Gesamtjahr auf 1.675,2 Mio. €.

Sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis erzielten wir neue Höchstwerte. Der **Außenumsatz** des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions stieg 2011 gegenüber dem Vorjahr um 27 Prozent auf 1.677,7 Mio. €. Hierzu trugen alle Business Groups bei. Besonders gut verlief das Geschäft mit Kabeln und Spezialleitungen für die Automobilindustrie, das dank unserer internationalen Ausrichtung sowohl in Europa als auch in Amerika und Asien kräftig zulegen. Unsere Lieferungen an die Investitionsgüterindustrie stiegen insgesamt ebenfalls stark an, wobei der geografische Schwerpunkt in diesen Bereichen derzeit noch in Europa und Amerika liegt. Gefragt waren vor allem Kabel und Leitungen für die Automatisierungstechnik, Robotik, petrochemische Anlagen und den Schienenverkehr sowie Sicherheits- und Datenkabel für öffentliche Gebäude und Bürokomplexe. Lediglich die wegen der Reduzierung der Förderung verringerte Nachfrage nach Kabeln für die Solarindustrie sowie Steckerleitungen für die Haus- und Elektrogeräteindustrie blieb hinter unseren Erwartungen zurück.

Das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern** des Unternehmensbereichs erhöhte sich im Berichtsjahr kräftig um rund 62 Prozent auf 90,9 Mio. €. Dabei profitierten wir von der hohen Auslastung unserer Kapazitäten, dem wachsenden Anteil margenstarker Bereiche sowie den in den Vorjahren deutlich verschlankten Kostenstrukturen und kontinuierlichen Verbesserungen.

**Konzernaußenumsatz Wire & Cable Solutions**

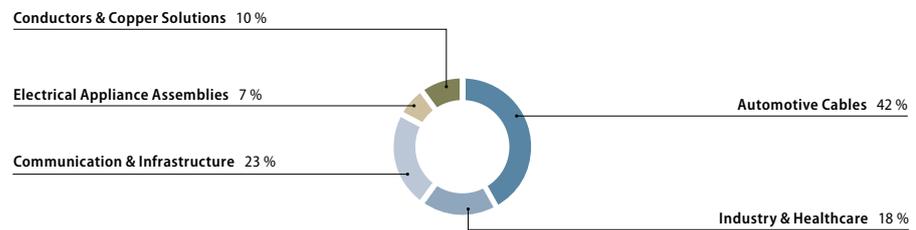
Mio. €

2007		1.380,8
2008		1.401,5
2009		935,5
2010		1.321,5
2011		1.677,7

**Konzernaußenumsatz Wire & Cable Solutions nach Quartalen**

Mio. €

Quartal	2010	2011
1. Quartal	293,4	410,5
2. Quartal	334,3	430,3
3. Quartal	335,4	438,6
4. Quartal	358,4	398,3

**Umsatzanteile der Business Groups im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions****EBIT Wire & Cable Solutions**

Mio. €

2007		73,5
2008		29,6
2009		- 34,2
2010		56,3
2011		90,9

## Entwicklung der Business Groups

Business Groups	Produkte	Umsatzentwicklung								
<b>Automotive Cables</b>										
<p><b>Weltweit stark wachsende Nachfrage</b></p> <p><b>Gewinn zusätzlicher Aufträge</b></p> <p><b>Anhaltender Trend zu mehr Ausstattungskomfort (Infotainment, Fahrerassistenz-Systeme)</b></p> <p><b>Steigender Bedarf an Spezialleitungen in China und USA</b></p>	<p>Kabel und Kabelsysteme für</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bordnetze</li> <li>▪ Kommunikation / Telematik</li> <li>▪ Antriebs- und Motorensysteme</li> <li>▪ Abgassysteme</li> <li>▪ Hybrid- und Brennstoff-Fahrzeuge</li> <li>▪ Sicherheits- und Assistenz-Systeme</li> </ul>	<p>253,2 433,6 599,8 Mio. €</p> <table border="1"> <tr><th>Jahr</th><th>Umsatz (Mio. €)</th></tr> <tr><td>2009</td><td>253,2</td></tr> <tr><td>2010</td><td>433,6</td></tr> <tr><td>2011</td><td>599,8</td></tr> </table>	Jahr	Umsatz (Mio. €)	2009	253,2	2010	433,6	2011	599,8
Jahr	Umsatz (Mio. €)									
2009	253,2									
2010	433,6									
2011	599,8									
<b>Industry &amp; Healthcare</b>										
<p><b>Positive Entwicklung in allen Märkten, insbesondere in der NAFTA-Region</b></p> <p><b>Hohe Nachfrage aus Medizintechnik, Industrie/Automatisierungstechnik und Fiber Optic</b></p> <p><b>Robotik-Systemgeschäft mit Automobilindustrie wächst stark</b></p>	<p>Kabel und Kabelsysteme für</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Maschinen- und Gerätebau</li> <li>▪ Automatisierungs- und Antriebstechnik</li> <li>▪ Mess-, Regel- und Steuerungstechnik</li> <li>▪ Robotik</li> <li>▪ Spezialfahrzeuge</li> <li>▪ Luft- und Raumfahrttechnik</li> <li>▪ Telekommunikation</li> <li>▪ Gerätemedizin</li> </ul>	<p>203,2 266,1 332,8 Mio. €</p> <table border="1"> <tr><th>Jahr</th><th>Umsatz (Mio. €)</th></tr> <tr><td>2009</td><td>203,2</td></tr> <tr><td>2010</td><td>266,1</td></tr> <tr><td>2011</td><td>332,8</td></tr> </table>	Jahr	Umsatz (Mio. €)	2009	203,2	2010	266,1	2011	332,8
Jahr	Umsatz (Mio. €)									
2009	203,2									
2010	266,1									
2011	332,8									
<b>Communication &amp; Infrastructure</b>										
<p><b>Zuwächse mit Datenkabeln und Produkten für Infrastrukturprojekte</b></p> <p><b>Verkabelung verschiedener namhafter europäischer Bürokomplexe</b></p> <p><b>Belieferung von Gasförderanlagen in Australien und Arabien</b></p> <p><b>China: Aufbau des Geschäfts mit Solarkabeln</b></p>	<p>Kabel und Kabelsysteme für</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hoch- und Tiefbau sowie Verkehrsinfrastruktur</li> <li>- Sicherheits-, Installationskabel und Verlegesysteme</li> <li>▪ Großanlagen und Raffinerien</li> <li>- Projektspezifische Instrumentations- und Energiekabel</li> <li>▪ Schienen- und Schiffsverkehrstechnik</li> </ul>	<p>293,2 346,3 424,0 Mio. €</p> <table border="1"> <tr><th>Jahr</th><th>Umsatz (Mio. €)</th></tr> <tr><td>2009</td><td>293,2</td></tr> <tr><td>2010</td><td>346,3</td></tr> <tr><td>2011</td><td>424,0</td></tr> </table>	Jahr	Umsatz (Mio. €)	2009	293,2	2010	346,3	2011	424,0
Jahr	Umsatz (Mio. €)									
2009	293,2									
2010	346,3									
2011	424,0									
<b>Electrical Appliance Assemblies</b>										
<p><b>Leichtes Umsatzplus</b></p> <p><b>Schwaches Chinageschäft durch abflauende Immobilienkonjunktur</b></p> <p><b>Ausbau der automatisierten Steckerleitungs-Fertigung</b></p>	<p>Kabel und Kabelsysteme für</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kleingeräte</li> <li>▪ Bügeleisen</li> <li>▪ Staubsauger</li> <li>▪ Unterhaltungselektronik</li> <li>▪ Waschmaschinen</li> <li>▪ Kühlschränke</li> <li>▪ Werkzeuge</li> <li>▪ Beleuchtungsindustrie</li> </ul>	<p>93,4 126,0 129,5 Mio. €</p> <table border="1"> <tr><th>Jahr</th><th>Umsatz (Mio. €)</th></tr> <tr><td>2009</td><td>93,4</td></tr> <tr><td>2010</td><td>126,0</td></tr> <tr><td>2011</td><td>129,5</td></tr> </table>	Jahr	Umsatz (Mio. €)	2009	93,4	2010	126,0	2011	129,5
Jahr	Umsatz (Mio. €)									
2009	93,4									
2010	126,0									
2011	129,5									
<b>Conductors &amp; Copper Solutions</b>										
<p><b>Signifikantes Plus in allen Regionen</b></p> <p><b>Wachsendes Geschäft mit Produkten für Solarmodule und Sitzheizungen</b></p> <p><b>Kapazitätsausbau in Deutschland, Großbritannien und USA</b></p>	<p>Drähte und Litzen für</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Spezialkabelindustrie</li> <li>▪ Hersteller von Heizsystemen</li> <li>▪ Solar- und Windkraftindustrie</li> </ul>	<p>92,5 149,5 191,6 Mio. €</p> <table border="1"> <tr><th>Jahr</th><th>Umsatz (Mio. €)</th></tr> <tr><td>2009</td><td>92,5</td></tr> <tr><td>2010</td><td>149,5</td></tr> <tr><td>2011</td><td>191,6</td></tr> </table>	Jahr	Umsatz (Mio. €)	2009	92,5	2010	149,5	2011	191,6
Jahr	Umsatz (Mio. €)									
2009	92,5									
2010	149,5									
2011	191,6									

## Strategie

Die Strategie des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions ist auf qualitatives Wachstum, nachhaltig höhere Margen und die Erreichung bzw. Sicherung der führenden Wettbewerbsposition für die Mehrzahl unserer Geschäftsbereiche bzw. -einheiten ausgerichtet. Produkte und Lösungen von LEONI sollen die erste Wahl für unsere Kunden sein und einen direkten Beitrag zu deren Wertschöpfung und Wettbewerbsfähigkeit leisten.

Anfang 2011 wurde die strategische Grundausrichtung des Unternehmensbereichs im Strategieprogramm „WCS 4ward“ für die nächsten fünf Jahre bis 2016 formuliert. „WCS 4ward“ definiert und schafft den Handlungsrahmen zur Erreichung unseres Ziels, einer der profitabelsten Draht-, Kabel- und Kabelsystemkonzerne zu werden. Der Titel „WCS 4ward“ nimmt Bezug auf die vier Stellhebel, die in der **→ Konzernstrategie** dargestellt sind. Für den Unternehmensbereich WCS ergeben sich daraus folgende Stellhebel:

**→ Konzernstrategie**  
Seite 44

### Überblick Strategie Wire & Cable Solutions

Stellhebel	WCS Definition	Ziele des Unternehmensbereichs
Globalisierung	Ausbau der Internationalisierung	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Partizipation am Wachstum der Regionen China und Südostasien, Indien, NAFTA, Nordafrika</li> <li>▪ Aufbau von Low-cost-Produktionen für den europäischen und weltweiten Bedarf</li> <li>▪ Sicherstellung eines ausgewogenen Verhältnisses zwischen dem europäischen Stammgeschäft und der globalen Präsenz, um Zugang zu neuen Absatzmärkten und technologischen Ressourcen zu erhalten</li> <li>▪ Präsenz vor Ort zum Ausbau der Marktnähe und der Erleichterung des Einkaufs in Ländern mit niedrigen Kosten und in verschiedenen Währungen</li> </ul>
Innovation	Stärkung der Innovationskraft	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Absicherung von Marktposition und finanziellen Zielen durch Erschließung von Zukunftsmärkten (z.B. Green Technology, Medizintechnik, Mobilität, Automatisierung) und Zukunftstechnologien (z.B. Miniaturisierung, Hochfrequenz, Lichtwellenleiter), um an deren Wachstum überproportional zu partizipieren</li> <li>▪ Stärkung der Innovationskultur auf Basis eines leistungsfähigen Entwicklungsnetzwerks im weltweiten Standortverbund des Konzerns</li> </ul>
Systemgeschäft	Ausbau des Systemgeschäfts	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Verbesserung der Position bei neuen und bestehenden Kunden in relevanten Zielmärkten durch den Ausbau von Engineering-Kompetenz, stärkere Integration in die Kundenprozesse und intelligente Kombination von Werkstoff-, Produkt- und Prozesstechnologien</li> <li>▪ Erschließung von Wachstumspotenzialen entlang der globalen Trends</li> </ul>
Effizienz	Realisierung von Synergien	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nutzung geschäftsbereichs- und funktionsbereichsübergreifender Synergien, um bei volatiler werdenden Rahmenbedingungen durch schlanke und flexible Kostenstrukturen optimal positioniert zu sein</li> <li>▪ Systematischer Wissenstransfer, um individuelle Stärken der Geschäftsbereiche übergreifend im Unternehmensbereich bzw. im Konzern besser ausspielen zu können</li> </ul>

### Konkrete strategische Projekte 2011

Zur Realisierung der Strategie entlang der vier Stellhebel erarbeitete jede Business Group Maßnahmen, die mit unserem finanziellen Zielsystem abgeglichen und mit Prioritäten versehen wurden. 2011 wurden vor allem im Bereich Internationalisierung weitere Fortschritte erzielt. Rund um den Globus setzten wir verschiedene Projekte um, die unsere weltweite Position langfristig stärken:

- Die Business Area **China** wurde im Berichtsjahr durch lokale Aktivitäten in den Bereichen Fiber Optics sowie Solar & Wind erweitert: Um die Wachstumschancen in der chinesischen Solarindustrie zu nutzen, etablierten wir am Standort Changzhou eine entsprechende Fertigung. Dadurch wird auch die regionale Zusammenarbeit mit strategisch wichtigen Kunden gestärkt.
- Für die Region **Indien** erarbeitete der Unternehmensbereich eine Markteintrittsstrategie und bereitete den Aufbau eines Produktionsstandortes vor, der 2012 für verschiedene Business Groups sukzessive entstehen wird.
- Aufgrund der zunehmenden Bedeutung **Nordafrikas** als Standort für Bordnetz-System-Hersteller wurde unser erstes nordafrikanisches Automobilkabel-Werk in Marokko um weitere Produktionslinien ergänzt.
- Als Reaktion auf die wachsende Nachfrage nach Sonderleitungen für Komfortanwendungen im Fahrzeug in den USA und in Asien haben wir unsere Standorte in **Mexiko** und **China** um eine Spezialkabelfertigung für Pkw-Datenleitungen erweitert.
- In **Mexiko** wurde zusätzlich mit dem Aufbau von Produktionslinien für Infrastrukturkabel begonnen, da die Nachfrage aus der petrochemischen Industrie sowohl in Nord- und Südamerika als auch weltweit zunimmt.

Im Stellhebel Effizienz wurde 2011 das Projekt „Business IT-Alignment“ zwischen dem Unternehmensbereich und dem Fachbereich „Information Management“ initiiert. Ziel ist es, die Geschäftsprozesse des Unternehmensbereichs in einer darauf abgestimmten IT-Landschaft zu harmonisieren und zu konsolidieren. Die Informationen zu den Aktivitäten im Bereich Innovationen finden Sie im Kapitel ➤ Forschung & Entwicklung.

➤ Forschung und Entwicklung  
Seite 83

## Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

### Umsatz- und Ertragslage

#### Konzernumsatz auf Rekordniveau

Auf Basis der erfolgreichen Entwicklung der beiden Unternehmensbereiche konnte LEONI den Wachstumskurs 2011 fortsetzen: Der **Konzernumsatz** nahm um rund 25 Prozent oder 745,8 Mio. € auf den neuen Rekordwert von 3.701,5 Mio. € zu. Grund für die über Erwartungen starke Expansion war die während des gesamten Berichtszeitraums große Nachfrage aus der Automobilbranche sowie aus wichtigen Teilen der Investitionsgüterindustrie. Der Großteil der Umsatzsteigerung entfiel mit 574,0 Mio. € auf organisches Wachstum. Der im Vergleich zum Vorjahr höhere Durchschnittspreis für Kupfer trug 156,1 Mio. € bei und die erstmalige Einbeziehung von j-fiber in den Konsolidierungskreis schlug mit 15,7 Mio. € zu Buche. Währungsveränderungen hatten keinen nennenswerten Einfluss auf den Konzernumsatz.

Das Unternehmenswachstum fand 2011 auch auf einer breiten **regionalen Basis** statt: Im nach wie vor wichtigsten Einzelmarkt Deutschland legte das Geschäftsvolumen um knapp 14 Prozent auf 1.067,1 Mio. € zu, in der übrigen EU noch kräftiger um rund 25 Prozent auf 1.457,3 Mio. €. Ein sehr hohes Plus von 39 Prozent auf 1.177,1 Mio. € wurde im übrigen Ausland erzielt. Besonders dynamisch zeigten sich dabei wieder die BRIC-Staaten, in denen LEONI den Umsatz insgesamt um rund 42 Prozent auf 425,0 Mio. € steigerte. Innerhalb dieser Ländergruppe ist China mit einem Volumen von 342,4 Mio. € (+ 36 %) die wichtigste Absatzregion für LEONI.

Konzernumsatz	Mio. €
2007	2.366,8
2008	2.912,0
2009	2.160,1
2010	2.955,7
2011	3.701,5

Konzernumsatz nach Quartalen	2010	2011	Mio. €
1. Quartal	658,5	910,7	
2. Quartal	748,1	943,7	
3. Quartal	719,8	913,1	
4. Quartal	829,3	934,0	

### Konzernumsatz nach Segmenten 2011



### Konzernumsatz nach Regionen 2011



### Kräftige Ergebnisverbesserung

Noch deutlich stärker als den Umsatz konnte LEONI 2011 die Ertragslage verbessern. Dazu trug vor allem die kontinuierlich hohe Auslastung unserer Kapazitäten mit entsprechend positiven Skaleneffekten bei. Weitere Effizienzgewinne resultierten aus den umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen der Vorjahre, die 2011 erstmals ihre volle Wirkung entfalteten und die Konzernstruktur erheblich gestärkt haben. Hinzu kamen Verschiebungen im Produktmix hin zu höherwertigen Erzeugnissen. Diese Effekte führten zu einer Verbesserung der **Bruttomarge** von 17,5 Prozent auf 18,2 Prozent, obwohl der Materialaufwand infolge gestiegener Durchschnittspreise für wichtige Rohstoffe erheblich zunahm. Insgesamt erhöhten sich die Umsatzkosten um rund 24 Prozent auf 3.029,3 Mio. €. Das **Bruttoergebnis vom Umsatz** belief sich auf 672,1 Mio. €, ein Plus von etwa 30 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert.

Die Skalen- und Effizienzeffekte wirkten sich auch auf die anderen Kostenpositionen positiv aus. So stiegen die **Vertriebsaufwendungen** nur um gut 13 Prozent auf 181,9 Mio. € und die **allgemeinen Verwaltungskosten** lediglich um knapp 9 Prozent auf 157,0 Mio. €, obwohl wir in Teilbereichen fixkostenrelevante Erweiterungsmaßnahmen ergriffen haben, um das kräftige operative Wachstum zu bewältigen. Zu berücksichtigen ist ferner, dass einzelne Aufwandspositionen wie beispielsweise die Frachtkosten in direkter Abhängigkeit vom Geschäftsvolumen durchaus erheblich gestiegen sind.

**Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen** fallen bei LEONI in der Regel projektbezogen an. Im abgelaufenen Geschäftsjahr nahmen sie um rund 11 Prozent auf 84,1 Mio. € zu. Der unter der Position **Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen** ausgewiesene Betrag von – 7,1 Mio. € umfasst im Wesentlichen das anteilige Ergebnis der 2011 noch at-equity-einbezogenen südkoreanischen Gesellschaft Daekyeong, die aufgrund erheblicher Aufwendungen, mit denen die Voraussetzungen für künftiges Wachstum geschaffen wurden, einen Fehlbetrag auswies.

Durch die im Vergleich zum Umsatz deutlich unterproportionalen Kostensteigerungen verbesserte sich das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (**EBITDA**) kräftig um rund 43 Prozent auf 344,2 Mio. €. Abzüglich der Abschreibungen, die 107,1 Mio. € (Vorjahr: 110,3 Mio. €) betragen, nahm das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (**EBIT**) sogar um etwa 81 Prozent auf 237,1 Mio. € zu.

Die **Finanzerträge** erhöhten sich aufgrund der zusätzlichen liquiden Mittel aus der Kapitalerhöhung 2011 von 0,8 Mio. € auf 1,8 Mio. €. Diese eher moderate Zunahme ist eine Folge des sehr niedrigen Marktzinsniveaus. Dem Ertrag standen nahezu unveränderte **Finanzaufwendungen** von 42,8 Mio. € (Vorjahr: 43,0 Mio. €) gegenüber, die aus vertraglich festgelegten Zinsverpflichtungen im Rahmen unserer langfristigen Finanzierung resultieren.

In der Summe ergab sich 2011 ein **Konzernergebnis vor Steuern** von 196,3 Mio. €, mehr als doppelt so viel wie im Vorjahr mit 89,6 Mio. €. Die darauf anfallenden Ertragsteuern beliefen sich auf 40,3 Mio. € (Vorjahr: 22,4 Mio. €). Die rückläufige **Steuerquote** von 20,5 Prozent (Vorjahr: 24,9 Prozent) resultierte aus dem größeren Gewinnbeitrag von Tochtergesellschaften, die in Niedrigsteuerländern beheimatet sind. Zum anderen konnten die in einigen Gesellschaften vorhandenen Verlustvorträge aufgrund der verbesserten Ertragslage verstärkt genutzt werden.

Unter dem Strich wurde für das Geschäftsjahr 2011 ein **Konzernüberschuss** von 156,0 Mio. € ausgewiesen, was einem Plus von 132 Prozent entsprach. Das Ergebnis je Aktie stieg von 2,26 € auf 4,99 €.

Konzern-EBIT		Mio. €
2007		138,1
2008		55,7
2009		-116,3
2010		130,7
2011		237,1

Konzern-EBIT nach Quartalen		Mio. €
	2010	2011
1. Quartal		
2. Quartal		
3. Quartal		
4. Quartal		

## Finanzlage

### Finanzierungsstrategie

Die Strategie der LEONI AG ist auf eine solide, ausgewogene Finanzierungsstruktur ausgerichtet. Ziel ist es, eine Eigenkapitalquote von rund 35 Prozent und ein Gearing von unter 50 Prozent nachhaltig zu sichern. Damit soll unsere hohe Akzeptanz sowohl am Kapitalmarkt als auch bei Banken und Lieferanten weiterhin gewahrt bleiben. Der langfristige Finanzierungsbedarf von LEONI wird über den Kapitalmarkt gedeckt. Kurzfristig finanzieren wir uns über Kreditlinien bei den Kernbanken. Das Wachstum wird in der Regel über den Netto-Cashflow finanziert. Darüber hinaus legen wir besonderen Wert darauf, dass wesentliche Expansionschübe – insbesondere bei Akquisitionen – zu einem angemessenen Teil mit Eigenkapital unterlegt sind. Weitere Details zur Kapitalsteuerung enthält der [Konzernanhang](#).

[Konzernanhang](#)  
Seite 175

### Finanz- und Liquiditätsmanagement

Das Finanzmanagement des LEONI-Konzerns erfolgt zentral über die Holdinggesellschaft LEONI AG. Basierend auf der Erfassung des Kapitalbedarfs auf Konzernebene werden dort die erforderlichen Finanzierungsmaßnahmen für die gesamte Unternehmensgruppe ergriffen. In Ausnahmefällen tätigen wir regionale Sonderfinanzierungen. Die wichtigsten Ziele des Finanzmanagements sind die Sicherung der Liquidität der Unternehmensgruppe weltweit, die Optimierung der Finanzaufwendungen und -erträge sowie die Steuerung und Minimierung der Währungs- und Zinsrisiken. Um möglichst unabhängig von einzelnen Märkten oder Finanzierungsarten zu sein, nutzen wir ein breites Spektrum an Instrumenten und setzen auf eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit internationalen Kreditinstituten. Die Finanzierung der Konzerngesellschaften erfolgt weitestgehend in deren funktionaler Währung. Die wesentlichen Finanzverbindlichkeiten bestanden 2011 in Euro, US-Dollar sowie bei unseren chinesischen Gesellschaften in Yuan.

Die Liquidität managen wir unter anderem über ein Cash-Pooling-System, das Pools in den Heimatländern der wichtigsten Konzernwährungen beinhaltet. Darüber hinaus übernimmt die LEONI AG größtenteils den Zahlungsverkehr für die Gruppe.

Um stets allen finanziellen Verpflichtungen sicher nachkommen zu können, nutzen wir Kapitalmarktinstrumente wie Bonds oder Schuldscheindarlehen zentral für die gesamte Gruppe und decken uns mit Kreditlinien in ausreichender Höhe ein. Zum Bilanzstichtag bestanden kurz- und mittelfristige Kreditzusagen von Banken in Höhe von 330,8 Mio. € (Vorjahr: 316,5 Mio. €) mit Laufzeiten von bis zu 15 Monaten. Davon wurden zum Stichtag 36,1 Mio. € kurzfristig genutzt (Vorjahr: 26,8 Mio. €).

Auch die Instrumente Leasing und Factoring, die wir zur Verbesserung der Liquiditätsstruktur einsetzen, werden zentral gesteuert. Vor allem das Factoring stellt aufgrund seiner Flexibilität in Bezug auf die Umsatzentwicklung und den damit zusammenhängenden Finanzierungsbedarf eine wichtige Ergänzung zu anderen Instrumenten der kurzfristigen Liquiditätssteuerung dar. Ende 2011 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 118,0 Mio. € (Vorjahr: 92,4 Mio. €) gemindert.

### Zins- und Währungsabsicherung

Zinsrisiken aus Geldaufnahmen werden über Basisinstrumente wie Caps, Swaps und Collars abgesichert. Per 31. Dezember 2011 belief sich das Nominalvolumen der bestehenden Zinsswaps auf 126,2 Mio. € (Vorjahr: 126,0 Mio. €) und der Collars wie im Vorjahr auf 136,0 Mio. €.

Zur Minimierung des Einflusses von Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis werden Fremdwährungspositionen innerhalb des Konzerns gegeneinander aufgerechnet. Für die verbleibenden Beträge schließen wir Devisensicherungsgeschäfte ab, und zwar überwiegend in britischen Pfund, chinesischen Yuan, mexikanischen Pesos, polnischen Zloty, Schweizer Franken, südkoreanischen Won, rumänischen Leu, russi-

➤ Konzernanhang  
Seite 171

schen Rubel und US-Dollar. Zum Jahresende 2011 lag das Volumen bei 454,8 Mio. € gegenüber 442,7 Mio. € zum Vorjahresstichtag. Weitere Informationen zu Zins- und Währungsrisiken enthält der ➤ Konzernanhang.

### Frühzeitige Sicherung der langfristigen Finanzierung

Unsere langfristige Finanzierung ist durch die in den Jahren 2006 bis 2010 getätigten strategischen Finanzierungsmaßnahmen bis 2013 abgesichert. Die Refinanzierung der 2013 fälligen Positionen durch adäquate neue Instrumente werden wir bereits im laufenden Jahr vorbereiten. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die bislang genutzten Finanzierungsinstrumente:

#### Finanzierungsstruktur

Langfristfinanzierungen	Volumen (in Mio. €)	Platziert (Jahr)	Laufzeit (bis Jahr)
Anleihe	200	2006	2013 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	160	2008	2013 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	90	2008	2015 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	15	2009	Tilgung 5 Mio. € p.a. bis 2014
Schuldscheindarlehen	20	2010	5 Mio. € in 2013 10 Mio. € in 2014 5 Mio. € in 2015

### Kapitalerhöhung stärkt finanzielle Basis

2011 setzte LEONI erfolgreich eine 10-prozentige Kapitalerhöhung um. Das Grundkapital stieg durch die Ausgabe von 2.969.000 auf den Namen lautenden Stückaktien von bislang 29.700.000 € auf 32.669.000 €. Am 30. Juni 2011 bot LEONI die neuen Aktien institutionellen Investoren im Rahmen eines beschleunigten Preisfindungsverfahrens (Accelerated Bookbuilding) zum Preis von 38,00 € an. Dabei wurde das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen. Das Angebot stieß auf großes Interesse: Die Kapitalerhöhung war dreifach überzeichnet und die Platzierung wurde bereits am 1. Juli 2011 abgeschlossen. Die neuen Aktien sind ab dem 1. Januar 2011 gewinnanteilsberechtig.

Durch die Kapitalmaßnahme verbesserte sich die finanzielle Basis von LEONI erheblich. Dem Konzern flossen daraus nach Abzug von Kosten 111,5 Mio. € zu. Die zusätzlichen Mittel dienen vor allem der Finanzierung unseres starken organischen Wachstums sowie dem Erwerb der restlichen Anteile an dem südkoreanischen Bordnetz-System-Hersteller Daekyeung (➤ Nachtragsbericht). Weitere Details zur Kapitalerhöhung finden Sie im ➤ Konzernanhang.

➤ Nachtragsbericht  
Seite 94

➤ Konzernanhang  
Seite 164

### Kapitalkosten und ROCE verbessert

Der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) für den LEONI-Konzern belief sich zum Jahresende 2011 auf 7,6 Prozent nach 8,0 Prozent im Vorjahr. Die Verringerung resultierte aus den etwas niedrigeren Eigenkapitalkosten und dem durch die Kapitalerhöhung gestiegenen Anteil des Eigenkapitals.

**Kapitalkosten**

		2011	2010	
Risikoloser Zins		2,37 %		3,42 %
Marktrisikoprämie		5,50 %		5,00 %
beta-Faktor		1,46		1,57
<b>Eigenkapitalkosten nach Steuern</b>		<b>10,40 %</b>		<b>11,27 %</b>
Fremdkapitalkosten vor Steuern		4,79 %		4,79 %
Steuersatz	25,00 %	1,20 %	25,00 %	1,20 %
<b>Fremdkapitalkosten nach Steuern</b>		<b>3,59 %</b>		<b>3,59 %</b>
Anteil Eigenkapital		59,50 %		57,67 %
Anteil Fremdkapital		40,50 %		42,33 %
<b>Kapitalkosten nach Steuern (WACC)</b>		<b>7,64 %</b>		<b>8,02 %</b>

Der Return on Capital Employed (ROCE, Rendite auf das eingesetzte Kapital), stieg aufgrund der deutlichen Ertragsverbesserung und erfolgreichem Working Capital Management von 13,9 Prozent auf 24,0 Prozent.

**Kapitalflussrechnung: Hoher Mittelzufluss**

Vor allem aufgrund der deutlichen Ergebnissteigerung nahm der **Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit** 2011 deutlich um rund 73 Prozent auf 246,1 Mio. € zu. Hierzu trug auch die trotz der kräftigen Geschäftsausweitung insgesamt moderate zusätzliche Mittelbindung im Working Capital bei – eine Folge unseres aktiven Working Capital Managements.

Für **Investitionstätigkeit** flossen insgesamt 126,9 Mio. € aus dem Unternehmen ab im Vergleich zu 95,5 Mio. € im Vorjahr. Dies war vor allem eine Folge der von 102,1 Mio. € auf 127,4 Mio. € gesteigerten Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Wesentliche Teile der Investitionen wurden dabei für Kapazitätserweiterungen getätigt.

Im Finanzierungsbereich stellte die erfolgreiche Kapitalerhöhung mit einem Mittelzufluss von 111,5 Mio. € die wichtigste Transaktion dar. Dieser standen die planmäßige Tilgung von Finanzschulden in Höhe von 65,9 Mio. € sowie die Dividendenausschüttung an unsere Aktionäre von 20,8 Mio. € gegenüber. Bei den Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden in Höhe von 23,5 Mio. € handelte es sich im Wesentlichen um kurzfristig aufgenommene Darlehen zur Finanzierung des laufenden Geschäfts. Per saldo ergab sich 2011 ein **Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit** von 48,3 Mio. € (Vorjahr: 2,1 Mio. €).

Nach Berücksichtigung aller Zahlungsvorgänge nahmen die liquiden Mittel im vergangenen Geschäftsjahr um 167,5 Mio. € zu. Unter Hinzurechnung von wechselkursbedingten Veränderungen in Höhe von 4,2 Mio. € belief sich der **Finanzmittelbestand** im LEONI-Konzern Ende Dezember 2011 auf 366,0 Mio. € im Vergleich zu 194,2 Mio. € am Vorjahresstichtag.

Operativer Cashflow	Mio. €
2007	190,8
2008	132,7
2009	88,8
2010	142,3
2011	246,1

<b>Konzernkapitalflussrechnung</b> (Kurzfassung)		Mio. €	
	2011	2010	
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	246,1	142,3	
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	- 126,9	- 95,5	
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	48,3	2,1	
Zunahme des Finanzmittelbestandes	167,5	48,9	
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	366,0	194,2	

### Free Cashflow deutlich über Vorjahr

Der Free Cashflow vor Dividendenzahlung und Akquisitionen nahm im Berichtsjahr ebenfalls deutlich um rund 139 Prozent auf 121,2 Mio. € zu. Er stieg damit stärker als prognostiziert, da sich neben der Ertragsverbesserung auch stichtagsbezogene Zahlungsvorgänge in unerwartetem Umfang positiv bemerkbar machten und gleichzeitig die ➔ Investitionen niedriger als geplant ausfielen. Aufgrund des hohen Free Cashflows sowie der Mittel aus der Kapitalerhöhung reduzierten sich die Nettofinanzverbindlichkeiten per 31. Dezember 2011 im Stichtagsvergleich von 444,6 Mio. € auf 233,9 Mio. €.

<b>Berechnung des Free Cashflows</b>		Mio. €	
	2011	2010	
Jahresüberschuss	156,0	67,2	
Abschreibungen / Wertminderungsaufwand	115,2	115,1	
Veränderung im Working Capital	- 48,3	- 53,8	
Sonstiges	23,2	13,8	
Mittelab-/zufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	246,1	142,3	
Mittelab-/zufluss aus der Investitionstätigkeit ohne Akquisitionen	- 124,9	- 91,6	
<b>Free Cashflow*</b>	<b>121,2</b>	<b>50,7</b>	

\*vor Dividende und Akquisitionen

<b>Free Cashflow*</b>		Mio. €
2007		100,6
2008		13,9
2009		2,1
2010		50,7
2011		121,2

\*vor Dividende und Akquisitionen

<b>Berechnung der Nettofinanzschulden</b>		Mio. €		
	2011	2010	Veränderung	
Zahlungsmittel und -äquivalente	366,0	194,2	171,8	
Kurzfristige Finanzschulden	- 106,3	- 49,0	- 57,3	
Langfristige Finanzschulden	- 493,6	- 589,8	96,2	
<b>Nettofinanzposition</b>	<b>- 233,9</b>	<b>- 444,6</b>	<b>210,7</b>	

## Investitionen

LEONI erhöhte die Investitionen 2011 konzernweit um rund 31 Prozent auf 140,1 Mio. €. Davon entfielen 137,4 Mio. € auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte gegenüber 103,1 Mio. € im Vorjahr. Der Fokus lag auf Projekten zur weiteren Internationalisierung und zur Stärkung der Innovationskraft. In Akquisitionen und Finanzanlagen wurden 2,7 Mio. € investiert (Vorjahr: 4,3 Mio. €), wovon der Großteil auf den Erwerb der restlichen Anteile der Tochtergesellschaft j-fiber GmbH entfiel (→ Konzernanhang).

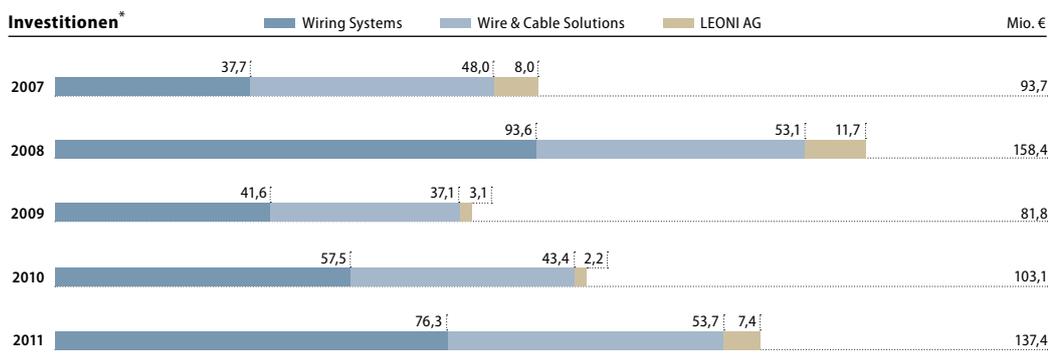
→ Konzernanhang  
Seite 139

Insgesamt lag das Volumen 2011 aufgrund der hohen Auslastung von Lieferanten aus der Investitionsgüterindustrie und der Verschiebung einiger Projekte vom vierten Quartal 2011 in das erste Quartal 2012 auf dem ursprünglich vorgesehenen Niveau, aber unter dem zur Jahresmitte auf rund 160 Mio. € erhöhten Planwert.

Im Unternehmensbereich **Wiring Systems** stiegen die Investitionen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in der Berichtsperiode um 33 Prozent auf 76,3 Mio. €. Im Mittelpunkt standen Kapazitätserweiterungsmaßnahmen aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage sowie die Vorbereitung von Modellwechseln und Neuanläufen. Unter anderem wurden für Projekte der Kunden BMW, General Motors, Jaguar/Land Rover, Mercedes-Benz, PSA, Renault, VW und verschiedene Nutzfahrzeughersteller Produktionsstätten in Ägypten, Brasilien, China, Indien, Marokko, Mexiko, Rumänien, Russland, Serbien, Tunesien und der Ukraine ausgebaut oder neu errichtet.

Der Unternehmensbereich **Wire & Cable Solutions** investierte 2011 mit 53,7 Mio. € rund 24 Prozent mehr in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände als 2010, auch hier überwiegend infolge der starken Nachfrage in vielen Regionen und Marktsegmenten. Zugleich dienten die Investitionen dem Ausbau der Kapazitäten für margenstarke Produkte. In China und Mexiko wurde jeweils eine neue Fertigung von Automobil-Sonderleitungen aufgebaut. In Deutschland und Nordamerika erweiterten wir die Drahtproduktion, unter anderem für die Solarindustrie, sowie die Spezialkabel-Kapazitäten, zum Beispiel für High-Speed-Datenkabel. Weitere Schwerpunkte lagen auf der Automatisierung der Hausgeräteverdrahtung in China und der Vergrößerung unseres mexikanischen Standortes für die Herstellung von Kabeln für die petrochemische Industrie.

In der **Holdingsgesellschaft** LEONI AG beliefen sich die Investitionen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte auf 7,4 Mio. € (Vorjahr: 2,2 Mio. €). Sie betrafen vor allem den Ausbau und die Harmonisierung unserer IT-Systeme, um die Strukturen auf künftiges Wachstum vorzubereiten.



\*ohne Akquisitionen und Finanzanlagen

## Vermögenslage

### Bilanzstruktur verbessert

Auch in der LEONI-Konzernbilanz schlug sich der dynamische Geschäftsverlauf erkennbar nieder: Dank der Gewinnsteigerung sowie der erfolgreich umgesetzten Kapitalerhöhung verbesserte sich die Eigenkapitalquote per 31. Dezember 2011 gegenüber dem Vorjahresstichtag deutlich auf 31,8 Prozent, obwohl die **Bilanzsumme** um 15 Prozent auf 2.320,6 Mio. € zugenommen hat.

Die liquiden Mittel in Höhe von 366,0 Mio. € haben sich fast verdoppelt, sodass ausreichend Spielraum für die Finanzierung der vollständigen Übernahme von Daekyeung und der anstehenden Investitionen sowie Darlehenstilgungen für das weitere Wachstum besteht. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen mit knapp 14 Prozent und die Vorräte mit rund 14 Prozent weniger stark als das Geschäftsvolumen bzw. die Bilanzsumme. Durch unser aktives Working Capital Management, das beispielsweise Maßnahmen zur Steigerung der Umschlagshäufigkeit unserer Vorratsbestände beinhaltete, konnten wir die Zuwachsraten bei den Positionen begrenzen. Insgesamt erhöhten sich die **kurzfristigen Vermögenswerte** um etwa 26 Prozent auf 1.369,4 Mio. €.

Die **Sachanlagen** nahmen infolge der forcierten Investitionstätigkeit um rund 7 Prozent auf 625,9 Mio. € zu. Dagegen reduzierten sich die **immateriellen Vermögenswerte** um rund 19 Prozent auf 59,1 Mio. €. Grund dafür waren der im ersten Halbjahr 2011 verbuchte Wertminderungsaufwand (→ Konzernanhang) sowie planmäßige Abschreibungen, die in der Summe Zugänge aus der Aktivierung von Software-Käufen zur konzernweiten Harmonisierung der EDV-Systemlandschaft überkompensierten. Die Position **Geschäfts- oder Firmenwerte** wurde durch die Erstkonsolidierung der j-fiber GmbH um knapp 2 Mio. € erhöht. Die **Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen** wurden zum Jahresende mit 22,4 Mio. € ausgewiesen nach 29,7 Mio. € ein Jahr zuvor. Darin spiegelt sich im Wesentlichen die anteilige Übernahme des Fehlbetrags der 2011 noch at-equity-einbezogenen südkoreanischen Gesellschaft Daekyeung wider.

Die **Passivseite** der Konzernbilanz wurde von der Steigerung des **Eigenkapitals** um 256,3 Mio. € auf 737,5 Mio. € dominiert. Diese ist insbesondere auf das Wachstum der Gewinnrücklagen um 134,9 Mio. € sowie der Kapitalrücklage um 108,9 Mio. € zurückzuführen. Das kumulierte sonstige Ergebnis erhöhte sich vor allem wegen einer positiven Differenz aus Währungsumrechnung um 9,2 Mio. €. Dadurch verbesserte sich die Eigenkapitalquote von 23,8 Prozent auf 31,8 Prozent.

Die **kurzfristigen Verbindlichkeiten** legten in der Summe um rund 19 Prozent auf 943,9 Mio. € (Vorjahr 791,5 Mio. €) zu. Ursache dafür waren zum einen die aufgrund des starken operativen Geschäfts um rund 11 Prozent höheren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Zum anderen stiegen die kurzfristigen Finanzschulden um 57,3 Mio. € auf 106,3 Mio. €. Der größte Teil davon resultierte aus der Umbuchung langfristiger in kurzfristige Verbindlichkeiten aufgrund geänderter Restlaufzeiten. Die kurzfristigen Rückstellungen verringerten sich um rund 12 Prozent auf 47,2 Mio. €. Hier wirkte sich vor allem die Inanspruchnahme von in den Vorjahren gebildeten Restrukturierungsrückstellungen aus, die 2011 zu entsprechenden Auszahlungen führte.

Die **langfristigen Verbindlichkeiten** reduzierten sich insgesamt um etwa 14 Prozent auf 639,2 Mio. € (Vorjahr 744,7 Mio. €). Grund waren vor allem Tilgungszahlungen bei den langfristigen Finanzverbindlichkeiten sowie die oben bereits beschriebene Umbuchung von Teilen des Darlehensbestands in den kurzfristigen Bereich. Ende Dezember wurden noch langfristige Finanzschulden von 493,6 Mio. € ausgewiesen, ca. 16 Prozent weniger als am Vorjahresstichtag.

In der Gesamtbetrachtung belief sich die **Nettofinanzverschuldung** per 31. Dezember 2011 auf 233,9 Mio. € gegenüber 444,6 Mio. € am Vorjahresstichtag. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel **Finanzlage**. Das Verhältnis von Nettofinanzverschuldung zu Eigenkapital (Gearing) betrug 32 Prozent nach 92 Prozent Ende 2010.

➤ **Finanzlage**  
Seite 70

Vermögens- und Kapitalstruktur	Mio. €	
	31.12.2011	31.12.2010
Kurzfristige Vermögenswerte	1.369,4	1.086,3
Langfristige Vermögenswerte	951,2	931,1
<b>Summe Aktiva</b>	<b>2.320,6</b>	<b>2.017,4</b>
Kurzfristige Verbindlichkeiten	943,9	791,5
Langfristige Verbindlichkeiten	639,2	744,7
Eigenkapital	737,5	481,2
<b>Summe Passiva</b>	<b>2.320,6</b>	<b>2.017,4</b>

Sachanlagen, Immaterielle Vermögenswerte, Goodwill	Mio. €
2007	537,5
2008	839,4
2009	796,6
2010	809,6
2011	837,7

Eigenkapitalquote	%
2007	32,9
2008	24,2
2009	21,0
2010	23,8
2011	31,8

Eigenkapital und Nettofinanzschulden	Mio. €		Gearing	%
	Eigenkapital	Nettofinanzschulden		
2007	525,6	473,2	90	
2008	447,7	533,2	119	
2009	369,1	495,4	134	
2010	481,2	444,6	92	
2011	737,5	233,9	32	

## Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Die derzeitige Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des LEONI-Konzerns beurteilt der Vorstand als sehr zufriedenstellend. 2011 wurden in beiden Unternehmensbereichen neue Umsatzrekorde erzielt, sodass der **Konzernumsatz** auf den bisherigen Höchstwert von 3,7 Mrd. € anstieg. Die Basis dafür bildete die in nahezu allen wichtigen Märkten über unseren Erwartungen liegende Nachfrage.

Beim **Ergebnis** erreichte LEONI im abgelaufenen Geschäftsjahr mit einem Konzern-EBIT von 237,1 Mio. € ebenfalls ein neues Spitzenniveau. Die EBIT-Marge erhöhte sich auf 6,4 Prozent und näherte sich unserem Zielwert von 7 Prozent damit weiter an. Der Jahresüberschuss hat sich auf 156,0 Mio. € sogar mehr als verdoppelt. Gemäß unserer Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von rund einem Drittel des Jahresüberschusses vorsieht, werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine kräftige Anhebung der **Dividende** auf 1,50 € je Aktie (Vorjahr: 0,70 €) vorschlagen.

Auch die Finanz- und Vermögenslage verbesserte sich 2011 deutlich. Durch das gute Konzernergebnis und die Kapitalerhöhung nahm die **Eigenkapitalquote** auf 31,8 Prozent zu. Zusätzlich führten das erfolgreiche Working Capital Management und die teilweise auf Anfang 2012 verschobenen Investitionen zu einem wesentlich stärkeren Abbau der **Nettofinanzverschuldung**, sodass wir Ende 2011 mit 32 Prozent einen deutlich geringeren Verschuldungsgrad auswiesen als geplant.

Informationen zu außerbilanziellen Finanzierungselementen, die sich im Wesentlichen aus Pensionsverpflichtungen ergeben, sowie zu Ermessensspielräumen, Annahmen und Schätzungen enthält der **➤ Konzernanhang**.

## Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

**Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals:** Das Grundkapital der LEONI AG wurde im Juli 2011 durch eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlage von 29.700.000 € um 2.969.000 € auf 32.669.000 € erhöht. Es ist in 32.669.000 auf den Namen lautende Stückaktien unterteilt. Mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Jede Stückaktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn.

**Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen:** Beschränkungen, die Stimmrechte betreffen, sind uns nicht bekannt. Übertragungsbeschränkungen bestehen insofern, als Aktien, die der Vorstand und Führungskräfte im Rahmen eines sogenannten „long-term-incentive“-Programms erwerben bzw. erworben haben, einer Haltefrist unterliegen. Im Verhältnis zur LEONI AG gilt nach § 67 Abs. 2 Satz 1 AktG als Aktionär nur, wer als solcher im Aktienregister eingetragen ist. Eintragungen von Ermächtigten in das Aktienregister im eigenen Namen für Aktien, die einem anderen gehören (Eintragung als Fremdbesitzer statt als Eigenbesitzer), sind nach § 4 Abs. 3 der Satzung nicht zulässig. Die satzungskonforme Eintragung im Aktienregister ist unter anderem für Teilnahme und Stimmrechtsausübung bei Hauptversammlungen wichtig.

**Direkte oder indirekte Beteiligungen am Grundkapital, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten,** sind der LEONI AG nicht bekannt.

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

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

**Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands und über die Änderung der Satzung:** Die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern sind in den §§ 84 und 85 AktG sowie in § 31 MitbestG geregelt. Mitglieder des Vorstands werden danach vom Aufsichtsrat auf höchstens fünf Jahre bestellt. Gemäß § 5 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern. Im Übrigen bestellt der Aufsichtsrat gemäß § 5 Abs. 2 der Satzung die Vorstandsmitglieder und bestimmt ihre Zahl. Er kann stellvertretende Vorstandsmitglieder sowie einen Vorsitzenden und einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands bestimmen. Satzungsänderungen bedürfen nach § 179 AktG eines Beschlusses der Hauptversammlung. Für die Änderung der Satzung ist gemäß § 16 Abs. 3 der Satzung die einfache Stimmenmehrheit und die einfache Kapitalmehrheit notwendig, falls das Gesetz oder die Satzung nicht zwingend eine andere Mehrheit vorsehen. Nach § 19 der Satzung ist der Aufsichtsrat befugt, Abänderungen und Ergänzungen der Satzung zu beschließen, die nur die Fassung betreffen. Darüber hinaus ist der Aufsichtsrat gemäß § 4 Abs. 5 Unterabsatz 4 der Satzung ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend der Durchführung der Erhöhung des Grundkapitals durch Ausnutzung des genehmigten Kapitals nach Ablauf der Ermächtigungsfrist zu ändern. Er ist ferner gemäß § 4 Abs. 6 Unterabsatz 2 der Satzung ermächtigt, die Satzung entsprechend der jeweiligen Ausnutzung des bedingten Kapitals zu ändern. Entsprechendes gilt für den Fall der Nichtausnutzung der Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen nach Ablauf der Ermächtigungsfrist sowie für den Fall der Nichtausnutzung des bedingten Kapitals I nach Ablauf sämtlicher Wandlungs- bzw. Optionsfristen.

**Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen:**

**Erwerb eigener Aktien** – Der Vorstand der LEONI AG wurde von der Hauptversammlung am 6. Mai 2010 gemäß § 71 Abs. 1 Ziffer 8 AktG ermächtigt, bis zum 5. Mai 2015 im Namen des Unternehmens bis zu 2.970.000 eigene Aktien zu erwerben. Der Erwerb kann auch durch von der Gesellschaft abhängige Konzernunternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte durchgeführt werden. Der Erwerb darf über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots bzw. einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten erfolgen. Der Vorstand ist gemäß dem vorgenannten Beschluss ermächtigt, Aktien der Gesellschaft, die aufgrund dieser oder einer früheren Ermächtigung erworben wurden, zu allen gesetzlich zugelassenen, insbesondere den in der Ermächtigung genannten Zwecken, zu verwenden. Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auf die eigenen Aktien ist insoweit ausgeschlossen, wie die Aktien zu in der Ermächtigung näher bestimmten Zwecken verwendet werden.

**Genehmigtes Kapital** – Der Vorstand der LEONI AG wurde von der Hauptversammlung am 12. Mai 2011 ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft in Teilbeträgen um insgesamt bis zu 14,85 Mio. € durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen, der Vorstand wurde jedoch von der Hauptversammlung befugt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen auszuschließen.

Von dieser Ermächtigung hat der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats Gebrauch gemacht: Das Grundkapital der Gesellschaft ist am 1. Juli 2011 durch eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlage von 29.700.000 € um 2.969.000 € auf 32.669.000 € erhöht worden. Das Bezugsrecht der Aktionäre war dabei ausgeschlossen. Gemäß § 4 Abs. 5 der im Anschluss an die Kapitalerhöhung neu gefassten Satzung ist der Vorstand der LEONI AG nun befugt, das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 11. Mai 2016 mit Zustimmung des Aufsichtsrats noch um insgesamt bis zu 11.881.000 € durch die einmalige oder mehrmalige Ausgabe von insgesamt bis zu 11.881.000 auf den Namen lautende Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,00 € gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen.

**Bedingtes Kapital** – Des Weiteren ist der Vorstand gemäß § 4 Abs. 6 der Satzung ermächtigt, bis zum 5. Mai 2015 Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen auszugeben. Hierfür wurde das Grundkapital um bis zu 14,85 Mio. € bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie von Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch gemacht wird oder wie die zur Wandlung verpflichteten Inhaber bzw. Gläubiger ihre Pflicht zur Wandlung erfüllen und soweit nicht ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien oder neue Aktien aus einer Ausnutzung eines genehmigten Kapitals zur Bedienung eingesetzt werden.

**Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen:** Im Falle eines Kontrollwechsels im Zuge eines Übernahmeangebots können die im Jahr 2006 begebene Unternehmensanleihe in Höhe von 200 Mio. €, die im Jahr 2008 begebenen Schuldscheindarlehen in Höhe von insgesamt 250 Mio. €, das 2009 platzierte Schuldscheindarlehen in Höhe von 25 Mio. €, das 2010 begebene Schuldscheindarlehen in Höhe von 20 Mio. € sowie die weiteren Kreditverträge unmittelbar fällig gestellt werden. Außerdem hat in diesem Fall auch ein Teil der wesentlichen Kunden, Lieferanten sowie weiteren Kooperationspartner das Recht, die vertraglichen Vereinbarungen mit dem Unternehmen vorzeitig zu kündigen.

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

## Weitere Leistungsindikatoren

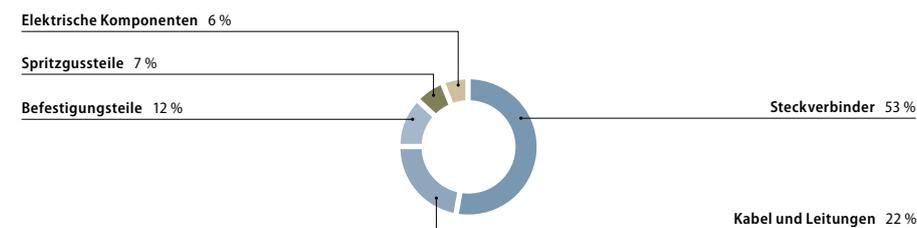
### Beschaffung

#### Materialaufwand um 29 Prozent gestiegen

Der Einkauf von Rohstoffen und Komponenten spielt für LEONI eine entscheidende Rolle und war im abgelaufenen Geschäftsjahr von deutlichen Preissteigerungen geprägt. 2011 erhöhte sich der Materialaufwand konzernweit um 29 Prozent auf 2.238,5 Mio. € (Vorjahr: 1.738,4 Mio. €). Das entsprach einem leicht erhöhten Anteil am Konzernumsatz von 60,5 Prozent (Vorjahr: 58,8 Prozent).

Der Materialaufwand des Unternehmensbereichs **Wiring Systems** vergrößerte sich 2011 um 21 Prozent auf 980,7 Mio. € (Vorjahr: 808,0 Mio. €), das entspricht ähnlich wie im Vorjahr etwa 48 Prozent des Segmentumsatzes. Die bedeutendste Materialgruppe stellen Steckverbinder dar, gefolgt von Kabeln und Leitungen, Befestigungsteilen, Spritzgussteilen und elektrischen Komponenten.

#### Materialaufwand des Unternehmensbereichs Wiring Systems, Anteil wichtiger Materialgruppen



Im Unternehmensbereich **Wire & Cable Solutions** nahm der Materialeinsatz um 35 Prozent auf 1.257,8 Mio. € (Vorjahr: 930,4 Mio. €) oder 75 Prozent des Segmentumsatzes (Vorjahr: 70 Prozent) zu. Hier machte sich vor allem der weitere Anstieg des Kupferpreises bemerkbar. Die Zusammensetzung unseres Einkaufsportfolios hat sich gegenüber dem Vorjahr kaum verändert: Wichtigster Rohstoff für die Herstellung von Draht-/Kabelprodukten und -systemen ist Kupfer. Von diesem Metall wurden 2011 deutlich über 100.000 Tonnen verarbeitet. Den zweitgrößten Materialblock bilden PVC-Kunststoffmischungen mit einem Volumen von über 50.000 Tonnen. Hinzu kommen weitere Standardkunststoffe wie Polyethylen, Polypropylen und Sonderisolierwerkstoffe sowie einige andere Metalle wie Nickel, Silber und Zinn.

### Kupfer 2011 im Durchschnitt 11 Prozent teurer

LEONI bezieht Kupfer bei großen strategischen Lieferanten, wobei die Preisfindung auf Basis der Notierung an der Londoner Metallbörse erfolgt. 2011 erhöhte sich der durchschnittliche Kupferpreis gegenüber Vorjahr nochmals um 11 Prozent auf 6,41 €/kg. Dabei stieg der Wert dieses Metalls zu Jahresbeginn zunächst weiter an, verlor im dritten Quartal dann aber deutlich an Wert. Die höchste Notierung wurde am 14. Februar mit 7,63 €/kg festgestellt, der Tiefstkurs am 20. Oktober mit 5,09 €/kg. Der Preis für Silber nahm einen ähnlichen Verlauf und war im Durchschnitt erheblich teurer als im Vorjahr. Dagegen verbilligten sich die Industriemetalle Zinn und Nickel im Jahresverlauf 2011 deutlich.

Entwicklung des Kupferpreises 2011 (niedrige DEL-Notierung)

€/ 100 kg



### Sonderisolerwerkstoffe stark verknappt

Am Markt für Standardkunststoffe wie Polyvinylchlorid oder Polyethylen und der Standardweichmacher kam es im ersten Halbjahr 2011 zu einem spürbaren Nachfrageüberhang, der sich im dritten Quartal jedoch merklich abschwächte und im vierten Quartal in einen Ausgleich von Angebot und Nachfrage mündete. Seitdem sind die Notierungen für diese Commodities leicht rückläufig, eine grundlegende Trendwende ist aber noch nicht erkennbar. Unverändert knapp ist die Situation dagegen bei Sonderisolerwerkstoffen wie Polyurethan, Polyamiden und Fluorpolymeren. In diesem Segment sind die Märkte bis über das Jahr 2012 hinaus mehr als ausverkauft. Auf den Märkten für diese Materialien herrscht ein Verteilungskampf, der in den vergangenen beiden Jahren zu erheblichen Preiserhöhungen führte. Während wir die Auswirkungen daraus im Vorjahr dank bestehender Verträge noch vermeiden konnten, traf die Entwicklung LEONI im Berichtsjahr deutlich. Ein Ende dieser Preistrends und der anhaltend schwierigen Versorgungssituation ist nicht in Sicht. Um gegenzusteuern, wurde in die stetige Erweiterung unseres globalen Lieferantennetzwerks investiert.

### Anhaltender Preisauftrieb bei Komponenten

Der Unternehmensbereich Wiring Systems bezieht Kabel und Leitungen zum großen Teil unternehmensintern aus dem Segment Wire & Cable Solutions. Komponenten wie Steckverbinder, Befestigungselemente sowie Kunststoff- und Gummiformteile werden extern beschafft. Dabei arbeiteten wir 2011 weltweit mit etwa 50 A-, 200 B- und 650 C-Lieferanten zusammen, die häufig bereits bei der Auftragsvergabe von unseren Kunden aus der Automobilindustrie festgelegt werden. Durch weitere Kostensteigerungen bei Rohmaterialien wie Metallen und Kunststoffen hielt der Preisauftrieb bei Komponenten im Berichtsjahr an. Diese Entwicklung konnten wir über kontinuierliche Verhandlungen mit den Lieferanten, veränderte technische Lösungen und

Substitution teilweise kompensieren. Gleichzeitig führten die höhere Nachfrage aus der Automobilindustrie und die Verknappung einiger Rohmaterialien sowie die Naturkatastrophen in Japan und Thailand zu Lieferengpässen. Dank effizienter Allokationsmechanismen innerhalb unserer globalen Produktionsnetzwerke war LEONI in der Lage, die Versorgung sicherzustellen.

### Enge Zusammenarbeit mit unseren Key Suppliers

Da der Materialaufwand einen hohen Anteil an unserer Wertschöpfung hat, sind die Beziehungen zu den Lieferanten von großer Bedeutung für LEONI (Supplier Capital): Für die Sicherung unseres kontinuierlichen Wachstums kommt dem Ausbau der weltweiten Zusammenarbeit mit sogenannten Key Suppliers (Schlüssellieferanten) eine entscheidende Bedeutung zu. Um die Versorgung mit wichtigen Komponenten weiter zu verbessern, wurde 2011 ein Lieferanten-Entwicklungs- und Verbesserungsprogramm gestartet. In diesem Bereich ist neben einer engen Kooperation auf globaler Ebene vor allem die frühzeitige Einbindung in neue Projekte unerlässlich.

## Mitarbeiter\*

### Konzernweit mehr als 60.000 Beschäftigte

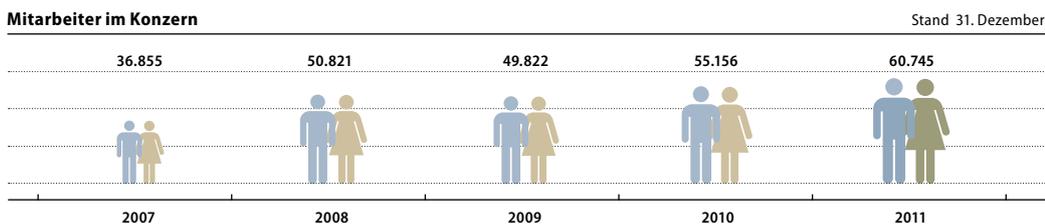
Aufgrund der deutlichen Geschäftsausweitung ist die Belegschaft von LEONI 2011 spürbar gewachsen. Am 31. Dezember 2011 hatte das Unternehmen konzernweit 60.745 Mitarbeiter, das entspricht gegenüber dem Vorjahresstichtag einer Steigerung um 10 Prozent oder 5.589 Personen. Ein Teil der Arbeitnehmer befindet sich in befristeten Arbeitsverhältnissen, um größtmögliche Flexibilität bei evtl. auftretenden Konjunkturschwankungen zu ermöglichen. Weltweit waren im Geschäftsjahr 8.718 Arbeitnehmer in befristeten Arbeitsverhältnissen für LEONI tätig.

Das Durchschnittsalter der Belegschaft in Deutschland betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 40,1 Jahre nach 40,3 in 2010. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit lag bei 9,0 Jahren nach 9,9 Jahren im Vorjahr.

**Neueinstellungen** gab es sowohl im Inland als auch an den ausländischen Standorten. In Deutschland erhöhte sich die Arbeitnehmerzahl um 242 auf 4.017 Personen und im Ausland um insgesamt 5.347 auf 56.728 Personen. Das entspricht einem Auslandsanteil von 93,4 Prozent an der Gesamtbelegschaft (Vorjahr: 93,2 Prozent). Die größten Zuwächse verzeichneten wir in Nordafrika, also in Niedriglohnländern. Am Jahresende waren 89,5 Prozent der Beschäftigten in Niedrig- und 10,5 Prozent in Hochlohnländern tätig.

Der Unternehmensbereich **Wiring Systems** vergrößerte seine Belegschaft im Stichtagsvergleich um 5.060 auf 52.643 Mitarbeiter. Dabei machten sich vor allem Einstellungen für Neuanläufe und Kapazitätserweiterungen in Ägypten, Mexiko, Serbien, Rumänien, Tunesien und der Ukraine bemerkbar. Im Unternehmensbereich **Wire & Cable Solutions** waren Ende 2011 7.925 Arbeitnehmer tätig, das sind 519 mehr als vor Jahresfrist. Der Zuwachs betraf sowohl deutsche als auch ausländische Standorte.

In der Holdinggesellschaft LEONI AG nahm die Mitarbeiterzahl von 167 auf 177 Personen zu.

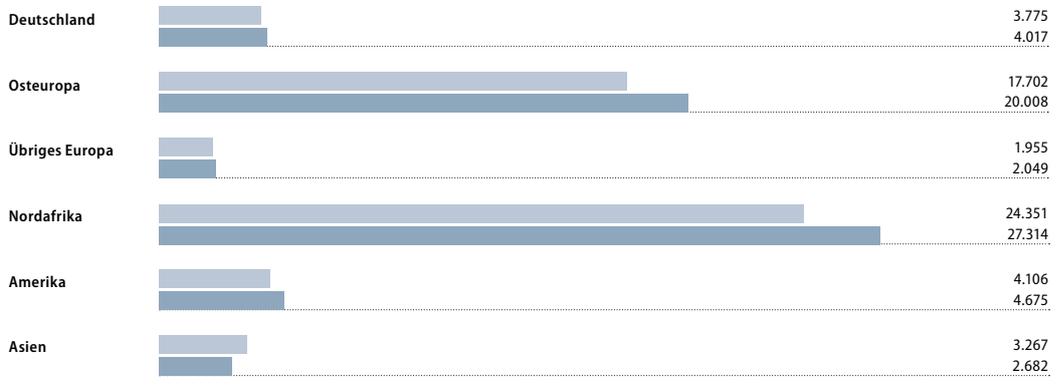


\*In diesem Geschäftsbericht werden die Begriffe „Mitarbeiter“ und „Arbeitnehmer“ aus Gründen der besseren Lesbarkeit stellvertretend für „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“ sowie „Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer“ verwendet.

**Mitarbeiter nach Regionen**

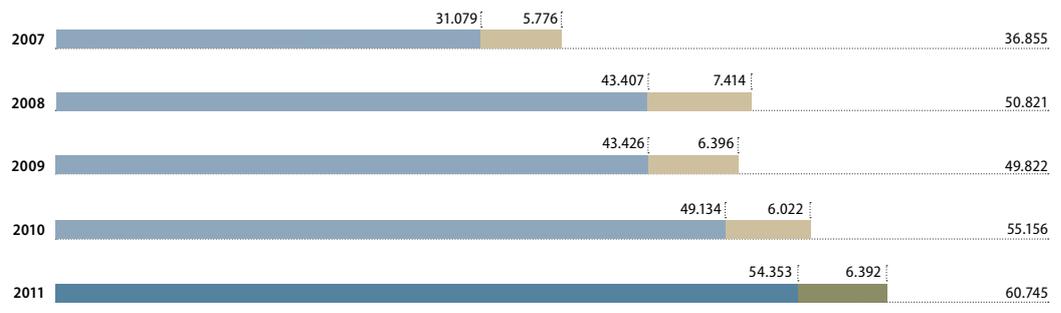
2010 2011

Stand: 31. Dezember

**Mitarbeiter nach Lohngebieten**

in Niedriglohnländern in Hochlohnländern

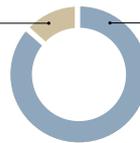
Stand: 31. Dezember

**Mitarbeiter nach Segmenten**

Stand: 31. Dezember

Wire &amp; Cable Solutions 13 %

Wiring Systems 87 %

**Personalstrategie**

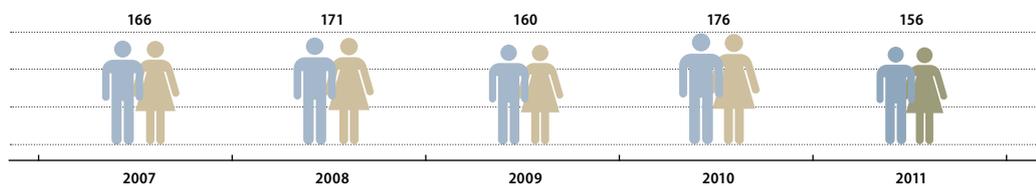
Um die Motivation und Zufriedenheit unserer Mitarbeiter und den langfristigen Unternehmenserfolg zu steigern, verfolgt unsere Personalstrategie das Ziel, den Beschäftigten herausfordernde, attraktive Arbeitsplätze zu bieten. Wir wollen die Entwicklung unserer Mitarbeiter nachhaltig stärken und setzen deshalb auf individuelle Förderung durch Aus-, Fort- und Weiterbildung, gezielte Management- und Personalentwicklung sowie Eigenverantwortung. Im Berichtsjahr rückten Aktivitäten in den Bereichen Rekrutierung, Bindung an das Unternehmen und Verankerung von LEONI als attraktivem Arbeitgeber in der Öffentlichkeit wegen der aktuellen Arbeitsmarktlage und des bevorstehenden Fachkräftemangels wieder vermehrt in den Vordergrund. Die enge Abstimmung wichtiger Personalmaßnahmen und die konstruktive Zusammenarbeit zwischen der Unternehmensleitung und den Gesamtbetriebsräten in Deutschland und Frankreich, dem Eurobetriebsrat sowie mit lokalen Arbeitnehmervertretern und Betriebsräten wurden fortgesetzt.

## Ausbildungsaktivitäten

Ende 2011 bildete LEONI konzernweit 156 junge Menschen (Vorjahr: 176) an elf Standorten in 19 kaufmännischen und gewerblichen Berufen aus. Das entsprach wiederum etwas mehr als unserem Eigenbedarf. Neben den klassischen Berufsbildern wie unter anderem Industrie- und Bürokaufmann/-frau, Elektroniker/-in, Industriemechaniker/-in oder Fachinformatiker/-in konnten Schulabgänger ihre Ausbildung auch in dualen Studiengängen beginnen, die eine Berufsausbildung bzw. verstärkte Praxisphasen mit einem akademischen Hochschulabschluss verknüpfen. Unser Angebot für dieses praxisorientierte Studium wurde 2011 um die Fächer Elektromobilität, Fahrzeugelektronik und mechatronische Systeme sowie Fachinformatik erweitert. Erstmals konnten junge Menschen auch an unserem Standort Neuhaus-Schierschnitz im Bereich Fiber Optics eine Ausbildung beginnen.

### Auszubildende im Konzern

Stand 31. Dezember



Bezogen auf den Standort Deutschland hat LEONI eine Ausbildungsquote von rund 3,9 Prozent. Um die Ausbildungsbedingungen weiter zu verbessern, wurde im Berichtsjahr die Zahl der Betreuer erhöht. Mit Unterstützung des LEONARDO-Projekts der Nationalen Agentur für Bildung in Europa förderten wir ferner die Vernetzung der Auszubildenden untereinander sowie die interkulturelle Kompetenz durch wechselnde Einsätze an verschiedenen LEONI-Standorten im In- und Ausland.

Für die kaufmännischen Auszubildenden wurde ein wöchentlicher betriebsinterner Werk- und Englischunterricht eingeführt. Ferner erhielten sie die Möglichkeit, an Kursen der Industrie- und Handelskammer zu den Themen Telefontraining, Rhetorik, Umgang mit Kunden und Prüfungsvorbereitung teilzunehmen. LEONI-Absolventen erzielten 2011 erneut überdurchschnittlich gute Prüfungsergebnisse, die wir wie im Vorjahr mit Prämien honoriert haben. So stellte LEONI 2011 den prüfungsbesten Kabeljungwerker in Deutschland, der dafür vom Bundeswirtschaftsminister mit dem Staatspreis ausgezeichnet wurde. Ehemalige Auszubildende mit sehr guten Leistungen und Entwicklungspotenzial können von LEONI außerdem ein Stipendium erhalten.

## Rekrutierung von Hochschulabsolventen

Neben den klassischen Ausbildungsaktivitäten forcierten wir auch die Werbung um Hochschulabsolventen, um engagierte Nachwuchskräfte für LEONI zu gewinnen. Verstärkte Kontakte entstanden 2011 unter anderem über Projektarbeiten, Vorträge und Exkursionen sowie die etwa 20 Hochschul- und Firmenkontaktmessen, die LEONI besuchte. Bereits bestehende enge Kooperationen mit ausgewählten Hochschulen und Universitäten wurden unter anderem durch die Teilnahme am Stipendiaten-Programm „Deutschlandstipendium“ und die Förderung von zahlreichen, besonders leistungsstarken Studenten oder die Übernahme von Mentorenaufgaben intensiviert. Die Unterstützung von Studenten-Wettbewerben wie dem Formula Student Germany-Wettbewerb und der Automotive Supplier Trophy förderte die Bekanntheit von LEONI an Universitäten ebenfalls. Darüber hinaus ermöglichten wir Hochschülern, LEONI im Rahmen von Werksstudententätigkeiten, Praktika und Abschlussarbeiten kennenzulernen und konnten das Unternehmen so als interessanten Arbeitgeber für den Berufseinstieg darstellen. Wenn Hochschulabsolventen eine feste Stelle bei LEONI antreten, durchlaufen sie vorab ein Traineeprogramm oder steigen über diverse Möglichkeiten direkt in eine Fachfunktion ein.

### **Umfangreiches Weiterbildungsangebot**

2011 stand unseren Mitarbeitern weltweit ein breites Angebot an Weiterbildungsmöglichkeiten zur Verfügung, das sowohl von internen als auch von externen Spezialisten geleitet wurde. Neben vielfältigen, spezifisch fachlichen Qualifizierungen fanden auch Sprach- und IT-Kurse sowie Maßnahmen zur Managemententwicklung statt. Zur Vorbereitung auf Auslandseinsätze erhielten Mitarbeiter und ihre Familienangehörigen bei Bedarf interkulturelle Schulungen. Alle Schulungen wurden während der Arbeitszeit durchgeführt und von der jeweiligen Abteilung finanziert. Insgesamt organisierten wir im Berichtsjahr 1.042 Veranstaltungen zur Weiterbildung (Vorjahr: 647) für 4.651 Personen (Vorjahr: 3.097).

### **Hoher Nutzen durch betriebliches Vorschlagswesen**

Unsere Mitarbeiter können sich auch über das betriebliche Vorschlagswesen aktiv an der Gestaltung des Unternehmens beteiligen, wobei besonders gute Ideen prämiert werden. Von den 2011 weltweit insgesamt knapp 7.000 eingereichten Ideen wurden rund drei Viertel als nützlich erachtet und umgesetzt.

### **Flexible Entlohnungs- und Arbeitszeitregelungen**

Zur Förderung von unternehmerischem Denken und Eigenverantwortung wird das Tarif- bzw. Fixentgelt bei LEONI teilweise durch leistungsabhängige Bezahlung und eine variable Erfolgsbeteiligung ergänzt. Grundlage der Erfolgsbeteiligung war auch 2011 insbesondere das Ergebnis vor Zinsen und Steuern sowie der Free Cashflow. Zusätzlich bieten wir eine attraktive betriebliche Altersvorsorge gegen Entgeltumwandlung, die von den Beschäftigten im Berichtsjahr erneut gerne genutzt wurde.

Auch flexible Arbeitszeitregelungen wie Teil-, Gleit- und Vertrauensarbeitszeit, Jobsharing und Teleworking basieren auf hoher Eigenverantwortung. Gleichzeitig tragen diese Modelle dazu bei, die Anforderungen des Unternehmens und die Bedürfnisse unserer Beschäftigten aufeinander abzustimmen.

### **LEONI erneut TOP Arbeitgeber**

2011 wählte die Corporate Research Foundation LEONI bereits zum neunten Mal in Folge zu einem der „TOP Arbeitgeber in Deutschland“ und bei erstmaliger Teilnahme zu einem „TOP Arbeitgeber Automotive“. Die Auszeichnungen werden unter anderem nach den Kriterien Entwicklungsmöglichkeiten, Unternehmenskultur, Jobsicherheit, Marktstellung, Vergütung und Work-Life-Balance vergeben.

### **Arbeitsicherheit und Gesundheitsmanagement intensiviert**

Im Berichtsjahr wurden unsere firmeninternen Standards zum Unfall- und Gesundheitsschutz an die aktuellen Anforderungen angepasst und damit weiter verbessert (→ Nachhaltigkeitsbericht). Mit verschiedenen Aktionen im Rahmen unseres neuen betrieblichen Gesundheitsmanagement-Programms förderte LEONI gesundes Verhalten und Ernährung: 2011 unter anderem mit Gesundheitsanalysen, Rückentrainingskursen, Massageangeboten und speziellen Ernährungstagen.

### **Gleichberechtigung fördern**

Aufgrund unserer weltweiten Aktivitäten mit Produktionsstandorten auf verschiedenen Kontinenten beschäftigt LEONI Mitarbeiter aus unterschiedlichsten Kulturkreisen. LEONI ist bestrebt, ein vorurteilsfreies Arbeitsumfeld zu schaffen, das niemanden diskriminiert. Entsprechende Weisungen finden sich in verschiedenen unternehmensinternen Regelwerken wie der → Sozialcharta und dem → LEONI Code of Ethics, aber auch in externen Grundsatzklärungen wie der Charta der Vielfalt und dem UN Global Compact, die LEONI unterzeichnet hat.

LEONI fördert die Beschäftigung von Frauen, die bereits einen Anteil von über 60 Prozent an der Gesamtbelegschaft haben. Hierfür wurden 2011 eine Reihe von Maßnahmen ergriffen: Neben der Vielzahl flexibler, familienfreundlicher Arbeitszeitmodelle organisierten wir Workshops speziell für Frauen in Führungspositionen sowie einen Girls' Day, an dem sich Schülerinnen über technische Berufe bei LEONI informieren konnten. Auch die Teilnahme am Projekt „Frauen in Führungsfunktionen“ des Verbands der Bayerischen Metall- und Elektroindustrie, das auf die Förderung von Potenzialträgerinnen abzielt, wurde fortgesetzt.

## Forschung & Entwicklung

### F & E-Ziele

LEONI betreibt intensive Forschungs- & Entwicklungsaktivitäten (F & E). Im Einklang mit den Strategien der beiden Unternehmensbereiche ist es das Ziel unserer F & E-Arbeit, neue Produkte und Lösungen für sich laufend ändernde Anforderungen zu entwickeln und damit die in vielen Märkten führende Wettbewerbsposition weiter auszubauen sowie die Effizienz unserer Produktionsprozesse zu steigern. Außerdem arbeiten wir daran, zum innovativsten Kabelanbieter für umweltfreundliche Technologien (Green Technology) zu werden.

### Organisationsstruktur und Entwicklungsschwerpunkte

Die Verantwortung für die F & E-Aktivitäten liegt in den beiden Unternehmensbereichen bzw. deren entsprechenden Fachabteilungen. Der Unternehmensbereich Wiring Systems unterhält Entwicklungszentren in den für das Bordnetz-Geschäft wichtigsten Märkten weltweit. Sie liegen in China, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Südkorea und den USA. Die WSD-Zentralabteilung leistet Grundlagenforschung und projektbezogene Unterstützung. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wird Entwicklungsarbeit vor allem an den größeren Standorten in Deutschland betrieben, aber auch immer mehr in den Fokusregionen Asien und Nordamerika lokalisiert. Die Fachabteilung Research & Development koordiniert die divisionsweiten Entwicklungsaktivitäten, betreibt innovationsorientierte Entwicklungsprojekte sowie auch verschiedene anwendungsorientierte Aktivitäten, beispielsweise auf dem Gebiet Automobileitungen. 2011 wurde ein bereichs- und funktionsübergreifendes „Zukunftsgremium Innovation“ gegründet, das eine Technologie-Roadmap für die Division entwickelt und umsetzt, Investitionsprojekte initiiert und überwacht sowie Methoden für das Innovationsmanagement bereitstellt.

Unsere F & E-Aktivitäten profitieren vom breiten Fachwissen der beiden Unternehmensbereiche und der **engen Kooperation** zwischen den Teams, durch die wir Synergien erzielen. Das bringt auch Vorteile für unsere Kunden, insbesondere aus der internationalen Fahrzeugindustrie. Die bereichsübergreifende Business Unit Electromobility nimmt hierfür eine herausragende Stellung ein. Auch bei der Suche nach alternativen Leitermaterialien arbeiten Entwicklungsspezialisten beider Unternehmensbereiche eng zusammen.

Darüber hinaus liegen die strategischen Prioritäten im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions auf dem Ausbau des Portfolios an halogenfreien Kabeln, miniaturisierten Leitungen, Lichtwellenleitern und Produkten für Hochfrequenzanwendungen. Damit erschließen wir insbesondere die Märkte für erneuerbare Energien, Medizintechnik, Mobilität und Sensorik.

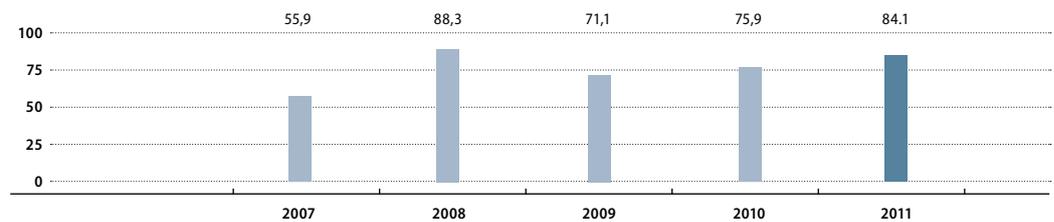
Im Unternehmensbereich Wiring Systems arbeiten wir vor allem an projektbezogenen Bordnetz-Konzepten für unsere Kunden aus der Fahrzeugindustrie. Weitere Entwicklungsschwerpunkte für zukünftige Anwendungen sind Komponenten wie Sicherungsboxen und Leistungsverteiler mit integrierter Elektronik sowie Sensorik.

### F & E-Aufwand steigt um 11 Prozent

Im Geschäftsjahr 2011 erhöhte sich der Aufwand für Forschung und Entwicklung im LEONI-Konzern um rund 11 Prozent auf 84,1 Mio. €. Gemessen am Gesamtvolumen machten die F & E-Aufwendungen 2,3 Prozent des Konzernumsatzes aus nach 2,6 Prozent im Vergleichsjahr. Am Stichtag 31. Dezember 2011 beschäftigte LEONI konzernweit 1.042 Mitarbeiter im Bereich F & E (Vorjahr: 1.116). Das entsprach wie im Vorjahr etwa 2 Prozent der Gesamtbelegschaft.

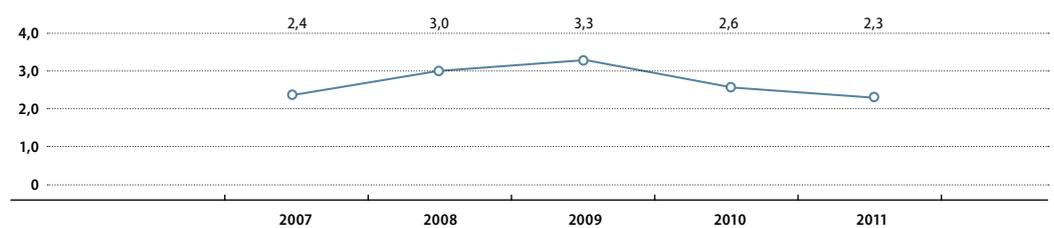
**Forschung und Entwicklung: Aufwand**

Mio. €



**Forschung und Entwicklung: Aufwand / Umsatz**

%



**Forschung und Entwicklung: Mitarbeiter**

Stand: 31. Dezember

2008	1.073
2009	1.008
2010	1.116
2011	1.042

### F & E für Green Technology

Um unser Ziel zu erreichen, zum innovativsten Kabelanbieter für umweltfreundliche Technologien zu werden, verbessern wir einerseits unsere Position in ausgewählten Märkten der Umwelttechnik durch neuartige, kundenspezifische Produkte und Systeme. Andererseits setzen wir die kontinuierliche Gewichts- und Bauraumoptimierung unserer Leitungen und Kabelsysteme fort, um bei gleichbleibender oder höherer Qualität Kosten und Umweltbeeinträchtigungen zu verringern sowie die Effizienz zu steigern.

### Gewichtsreduzierung im Fahrzeug

Im Berichtszeitraum standen Anwendungen für die Automobilindustrie im Zentrum der Green Technology-Aktivitäten. Zusätzliche Komfortsysteme im Fahrzeug werden weltweit ein zunehmend wichtiges Kaufargument. Multimediaanwendungen, Fahrerassistenz- und Kamerasysteme führen zu immer mehr Kabeln und Leitungen im Fahrzeug. Gleichzeitig erfordern wachsendes Umweltbewusstsein, strenge Abgasnormen und hohe Rohstoffpreise möglichst gewichts- und bauraumsparende Komponenten, um den Kraftstoffver-

brauch reduzieren zu können. Dabei müssen beispielsweise die in einem Bordnetz verbauten Kabel hohe mechanische Belastungen aushalten. Traditionelle Kupferleitungen können aus diesem Grund nicht beliebig minimiert werden. Beide Unternehmensbereiche arbeiteten 2011 gemeinsam an der Entwicklung alternativer Leitermaterialien, die bei gleicher Belastbarkeit wesentlich dünner als herkömmliche Kupferkabel sein können: Kupferlegierungen wie Kuper-Magnesium, Kupfer-Silber oder Kupfer-Zinn ermöglichen es, die Querschnitte von 0,35 mm<sup>2</sup> auf 0,22 mm<sup>2</sup> bis 0,13 mm<sup>2</sup> zu verringern. Für die entsprechenden Kontaktierungssysteme liegen bereits Kundenfreigaben vor. Damit kann das Gewicht des gesamten Bordnetz-Systems weiter reduziert und ein positiver Beitrag zur Kraftstoffeinsparung erreicht werden.

Einen ähnlichen Effekt hat eine im Berichtsjahr vom Unternehmensbereich Wiring Systems neu entwickelte sogenannte Aluminium-Busbar: eine dreidimensional formbare Verbindungsstange zwischen Batterie und Motor aus Aluminium. Ihre Vorteile gegenüber dem traditionell verwendeten Kupferkabel sind 40 bis 60 Prozent weniger Gewicht und ein geringerer Platzbedarf bei identischer Leitfähigkeit.

### Optimierte Bordnetz-Architektur

Um die gesamte Bordnetz-Architektur zu optimieren und dadurch weitere Gewichtseinsparungen zu erzielen, setzen wir außerdem unser Software-Entwicklungstool TOODEDIS (Tool for Dimensioning Electrical Distribution Systems) ein. Mit dieser Entwicklungskompetenz lässt sich das Gewicht eines Bordnetz-Systems für viele Fahrzeuge signifikant verringern, was den CO<sub>2</sub>-Ausstoß der Fahrzeuge jeweils deutlich reduziert.

### Elektromobilität

Die Business Unit Electromobility entwickelte 2011 im Auftrag verschiedener Kunden Komponenten, Kabelsätze und komplette Bordnetz-Systeme für Fahrzeuge mit Elektroantrieb. Einen interessanten Entwicklungsauftrag erhielten wir beispielsweise von einem deutschen Premiumhersteller. Er umfasst die komplette, baureihenübergreifende Hochvolt-Batterieverkabelung und damit sowohl die Modulverbindung innerhalb der Lithiumionen-Batterie als auch Hochvolt-Kabelsätze für den Batterieanschluss. Ferner konzipierten wir in Zusammenarbeit mit einem namhaften Zulieferunternehmen einen Hochvolt-Leistungsverteiler mit integrierter Elektronik. Im Bereich der Ladeinfrastruktur wurde eine ganzheitliche Lösung entwickelt, die das konfektionierte Ladekabel sowie die notwendigen Steckverbindungen beinhaltet.

Zusätzliche Informationen über die BU Electromobility finden Sie im [» Segmentbericht](#).

[» Segmentbericht](#)  
Seite 57

### Weitere F & E-Projekte

Neben dem Schwerpunktthema grüne Technologien gab es im Berichtszeitraum eine Vielzahl weiterer wichtiger Entwicklungsprojekte. Insgesamt wurden 18 Patente und Gebrauchsmuster angemeldet (Vorjahr: 17). Zu den interessantesten Innovationen, die im Segment **Wire & Cable Solutions** entwickelt wurden, zählt ein besonders flammwidriges, brandgeschütztes Kabel für Infrastrukturanwendungen, das den hohen Sicherheitsanforderungen des neuen Europäischen Bauproduktegesetzes entspricht. Gute Marktchancen sehen wir auch für eine neu entwickelte Kabellösung, die für das sogenannte Induktionsverfahren zur Gewinnung von Öl aus Ölsand eingesetzt werden kann. Bei einem großen europäischen Abnehmer befindet sich dieses Produkt bereits in der Testphase. Im Bereich Enterprise Data Solutions (Kabel für Rechenzentren und die schnelle Datenübertragung in Unternehmen) erhielten wir wichtige Kundenfreigaben für unsere High-Speed-Kabel und schafften damit den Markteintritt.

Der Unternehmensbereich **Wiring Systems** arbeitete an einer Reihe von Projekten zur Prozessoptimierung. Der Fokus lag auf entwicklungsbegleitenden Messtechniken, thermischen und elektrischen Simulationsprogrammen zur Verkürzung von Entwicklungszeiten sowie der Standardisierung von Softwaretools für die Bordnetz-Entwicklung.

### Kooperationen und Entwicklungsförderung

Im Grundlagenbereich beteiligte sich LEONI auch 2011 wieder an öffentlich geförderten Projekten. Im Mittelpunkt standen die Themen Green Tech/Elektromobilität und Fiber Optics. Das Bundesministerium für Bildung und Forschung unterstützte beispielsweise das Projekt „High TEG“, in dem wir an thermoelektrischen Generatoren arbeiten, die Abgaswärme zur Stromerzeugung im Fahrzeug nutzen, sowie das Verbundprojekt „MIRFA“ im Bereich Fiber Optics. Dabei ging es um die Weiterentwicklung sogenannter MIR-Fasern, also Glasfasern zur Führung mittlerer Infrarot-Strahlung, auf der Basis von Fluoriden.

Um uns mit anderen Unternehmen über neueste technologische Trends auszutauschen, gehören wir unter anderem der Forschungsvereinigung Räumliche Elektronische Baugruppen an, sind Partner der Cluster „Automotive“ und „Neue Werkstoffe“ von Bayern Innovativ, dem bayerischen Zentrum für Technologie-Transfer, und in verschiedenen Interessengruppen zum Thema Mobilität vertreten.

Außerdem arbeiteten wir 2011 mit mehreren externen Instituten und Universitäten zusammen. Die folgende Tabelle zeigt einige dieser Kooperationsprojekte:

#### Kooperationsprojekte mit externen Instituten und Universitäten

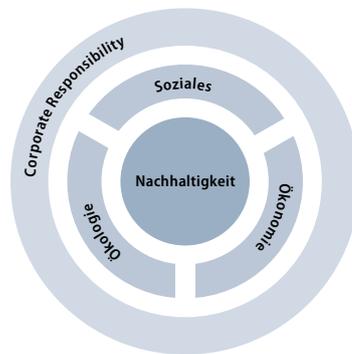
Projekt	Partner	Unternehmensbereich
Elbflorace (Rennwagen)	Technische Universität Dresden, Fakultät für Verkehrswissenschaften	WSD
Ether Car	Hochschule für angewandte Wissenschaften Amberg-Weiden, Fachgebiet Simulationstechnik und Anlagentechnik	WCS
Green Team Student Racing Car	Universität Stuttgart	WSD
Metallurgische Entwicklung alternativer Leitermaterialien	Georg-Simon-Ohm-Hochschule Nürnberg, Fakultät für Werkstofftechnik	WCS
Simulation von Datenleitungen	Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Lehrstuhl für Technische Elektronik	WCS
Werkstoffentwicklung	Slowakische Technische Universität Bratislava	WCS

## Nachhaltigkeitsbericht

### Corporate Responsibility bei LEONI

LEONI hat eine besondere Verantwortung gegenüber seinem sozialen, wirtschaftlichen und ökologischen Umfeld (Corporate Responsibility). Als global agierender Konzern nehmen wir Einfluss auf viele Menschen, gesellschaftliche Bereiche und die Natur. Daher verpflichten wir uns, nachhaltig zu handeln und die Bedürfnisse aller Interessengruppen zu berücksichtigen, die von unseren Aktivitäten betroffen sind. In den folgenden Kapiteln sind unser Status quo und die wichtigsten Entwicklungen 2011 im Bereich Nachhaltigkeit zusammengefasst. Verweise informieren über zusätzliche Angaben zu Nachhaltigkeitsthemen in anderen Kapiteln des Geschäftsberichts und auf unserer Website.

### Corporate Responsibility bei LEONI



### Strategie, Regelwerke und Management-Systeme

Die ➤ Strategie des LEONI-Konzerns ist auf ertragsorientierte, nachhaltige Expansion ausgerichtet. Neben langfristigem ökonomischem Erfolg strebt LEONI nach einem gesellschaftlichen und ökologischen Interessenausgleich. Hierzu orientieren wir uns an anerkannten Standards und befolgen darüber hinaus verschiedene eigene Regelwerke. Die externen Vorgaben, die wir im Rahmen unserer Corporate Responsibility beachten, sind – zusätzlich zu gesetzlichen Vorschriften – der Deutsche Corporate Governance Kodex (➤ Corporate Governance Bericht), der UN Global Compact und die Charta der Vielfalt. Hinzu kommen interne Regelungen wie unsere Sozialcharta, der LEONI Code of Ethics sowie bereichsspezifische Leitlinien zur Qualitäts- und Umweltpolitik, die alle auf der ➤ LEONI-Website eingesehen werden können.

➤ Konzernstrategie  
Seite 44

➤ Corporate Governance Bericht  
Seite 26

➤ [www.leoni.com](http://www.leoni.com)

Zur Umsetzung dieser Vorgaben und zur systematischen Verbesserung unserer Nachhaltigkeitsorientierung hat LEONI Management-Systeme für Compliance, Qualität, Umwelt sowie Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz etabliert.

### UN Global Compact

Im August 2011 trat LEONI dem UN Global Compact bei. Der Global Compact ist eine unter der Schirmherrschaft der Vereinten Nationen stehende weltweite Initiative, deren Mitglieder sich dazu bekennen, ihre Arbeitsprozesse und Strategien an zehn universal akzeptierten Prinzipien in den Bereichen Menschen- und Arbeitsrechte, Umweltschutz sowie Korruptionsbekämpfung auszurichten und die damit verbundenen Ziele

zu unterstützen. Jedes Mitglied verpflichtet sich, jährlich über seine Fortschritte auf dem Weg zur Verwirklichung dieser zehn Prinzipien zu berichten. Hierzu dient eine jährliche Fortschrittsmeldung (Communication on Progress, kurz COP). LEONI wird erstmals 2012 eine entsprechende Meldung veröffentlichen. Der ➔ Global Compact-Index in diesem Geschäftsbericht zeigt, dass unsere internen Standards die Prinzipien bereits in großen Teilen abdecken.

### Compliance

Für LEONI stellt integriertes Verhalten eine unverzichtbare Grundlage für den verantwortungs- und vertrauensvollen Umgang mit Geschäftspartnern und anderen Stakeholdern dar. Im LEONI Code of Ethics haben wir entsprechende Leitlinien aufgestellt, die für alle Organvertreter und Beschäftigten weltweit gültig sind. Grundsätzlich müssen LEONI-Mitarbeiter demnach in Übereinstimmung mit den betrieblichen Regelungen und den gesetzlichen Vorschriften des jeweiligen Landes handeln. Der Code of Ethics wird durch die Sozialcharta sowie die Kartellrechts- und Exportkontrollvorschriften ergänzt. Darüber hinaus hat der Vorstand die folgende Compliance-Erklärung abgegeben:

1. Korruption sowie Verstöße gegen das Kartellrecht, die Exportkontrolle, die Sozialcharta und den LEONI Code of Ethics werden in der LEONI-Gruppe nicht geduldet.
2. Um einen Auftrag zu erlangen, werden von uns weder Schmiergelder noch Kartellabsprachen eingesetzt.
3. Jeder Mitarbeiter und Manager ist dazu verpflichtet, im Unternehmen alle notwendigen Mittel zu ergreifen, um eine Gesetzesübertretung zu vermeiden.

Informationen über das Compliance-Management-System enthält der ➔ Risikobericht.

### Mitarbeiter und Soziales

Ein ganz wesentlicher Faktor für die langfristige, ertragsorientierte Expansion von LEONI sind unsere **Mitarbeiter**. Die erfolgreiche Rekrutierung, Aus- und Weiterbildung von Beschäftigten, die Bereitstellung attraktiver Arbeitsplätze sowie gesunder und sicherer Arbeitsbedingungen sehen wir als Schlüsselindikator für Nachhaltigkeit. Informationen zu diesen Themen enthält das Kapitel ➔ Mitarbeiter. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Internationalisierung mit weltweiten Produktionsaktivitäten ist die Übernahme **sozialer Verantwortung** für LEONI ein elementarer Bestandteil guter Unternehmensführung. Deshalb verpflichteten wir uns bereits 2003 in einer „Erklärung zu den sozialen Rechten und industriellen Beziehungen“ (➔ Sozialcharta), an allen Standorten für die Einhaltung der Menschenrechte und grundlegender Arbeitnehmerschutzrechte zu sorgen. Damit richtet sich LEONI weltweit nach den Vorgaben der Internationalen Arbeitsorganisation ILO der Vereinten Nationen. Die Einhaltung dieser Standards an unseren weltweiten Standorten wird regelmäßig durch unsere interne Revision überprüft.

Wir ermutigen auch unsere **Geschäftspartner**, sich an unseren Standards zu orientieren. Die allgemeinen Einkaufsbedingungen von LEONI verpflichten Lieferanten, die Sozialcharta und den Code of Ethics einzuhalten. Verstöße gegen die dort festgelegten Grundsätze berechtigen LEONI zur sofortigen Beendigung der Lieferbeziehung. Künftig können diese individuellen Regelungen durch den Beitritt zum UN Global Compact ersetzt werden.

Darüber hinaus engagiert sich LEONI mit Spenden und Sponsoring für verschiedene soziale Projekte, wobei wir Wert auf Nachhaltigkeit und Regionalität legen. 2011 wurden beispielsweise die Projekte „Gesunde Ernährung für Schüler“ und „Stadt der Kinder“ in Nürnberg mit einer Spende unterstützt. Im Sportbereich trat LEONI als Sponsor des Brombachseemarathons in der Nähe verschiedener fränkischer LEONI-Standorte auf. Insgesamt fördern wir zahlreiche soziale Projekte und Einrichtungen in den Ländern, in denen wir mit größeren Standorten vertreten sind. Die größte Einzelspende ging im Jahr 2011 an die SOS Kinderdörfer (China und Serbien) in Höhe von 100.000 Euro.

## Qualitätsmanagement

Die Zuverlässigkeit und die hohe Qualität von Produkten, Dienstleistungen und Prozessen ist wesentlich für den Erfolg am Markt und zugleich ein integraler Bestandteil der wirtschaftlichen Verantwortung von LEONI. Aus diesem Grund haben wir in beiden Unternehmensbereichen zertifizierte Qualitätsmanagement (QM)-Systeme installiert. Diese sind in Management-Handbüchern prozessorientiert dargestellt und werden kontinuierlich weiterentwickelt.

Die Steigerung der Leistungsfähigkeit der QM-Systeme ist ein kontinuierlicher Prozess, der regelmäßig durch Audits überprüft wird und 2011 fortgesetzt wurde. Der Unternehmensbereich Wiring Systems überarbeitete im Berichtsjahr sein Verfahren zur Messung der Effizienz von Prozessen, initiierte Maßnahmen zur weiteren Erhöhung der Kundenzufriedenheit und verfeinerte das Projektmanagement im Hinblick auf Neuanläufe. Im Segment Wire & Cable Solutions wurden ebenfalls vielfältige Qualitätsverbesserungen erreicht.

## Nahezu alle Werke zertifiziert

Durch Zertifizierungen nach nationalen und internationalen Standards wird unsere Qualitätsorientierung in beiden Unternehmensbereichen auch von unabhängiger Seite bestätigt. Im Segment Wire & Cable Solutions fanden 2011 an fünf Standorten Erstzertifizierungen statt, wobei als zugrundeliegende Normen branchenspezifische Ergänzungen der ISO 9001 für die Luft- und Raumfahrt, die Automobil- und die Medizintechnikindustrie im Vordergrund standen. Von den insgesamt 50 WCS-Gesellschaften sind 96 Prozent nach der Qualitätsnorm ISO 9001 zertifiziert, zusätzlich elf Werke nach der Automobilindustrie-Norm ISO/TS 16949, drei nach der Medizintechnik-Norm ISO 13485 und zwei nach der Luft- und Raumfahrt-Norm EN 9100. Im Unternehmensbereich Wiring Systems sind alle Werke nach ISO/TS 16949 zertifiziert und durchliefen die jährliche Wiederholungsprüfung erfolgreich.

Verschiedene Kundenauszeichnungen belegten auch im Jahr 2011 die hohe Qualität unserer Leistungen:

### Auszeichnungen 2011

Auszeichnung	Kunde, Preisverleiher	Standort
Lieferant des Jahres	Siemens (Bereich Medizintechnik)	Friesoythe (Deutschland)
The Best Supplier	Lear Beijing	Changzhou (China)
Supplier Award (Kategorie Materialversorgung)	Wacker Chemie	Stolberg (Deutschland)

## Umweltschutz

LEONI betrachtet Umweltschutz als ein vorrangiges Unternehmensziel und strebt danach, ökologische Belange mit ökonomischen Interessen in Einklang zu bringen. Unser Umweltmanagement ist darauf ausgerichtet, die Auswirkungen sämtlicher Prozesse auf die Natur so gering wie möglich zu halten. Wir versuchen, überall den Energieverbrauch und damit den CO<sub>2</sub>-Ausstoß, den Wasserverbrauch sowie Abwassermengen zu reduzieren. Beide Unternehmensbereiche betreiben Umweltmanagement-Systeme und vielfältige Aktivitäten zum Umweltschutz, die an die jeweiligen Anforderungen ihrer Tätigkeit angepasst sind. Die Grundsätze unserer **Umweltpolitik** fließen auch in die Auswahl der Lieferanten ein.

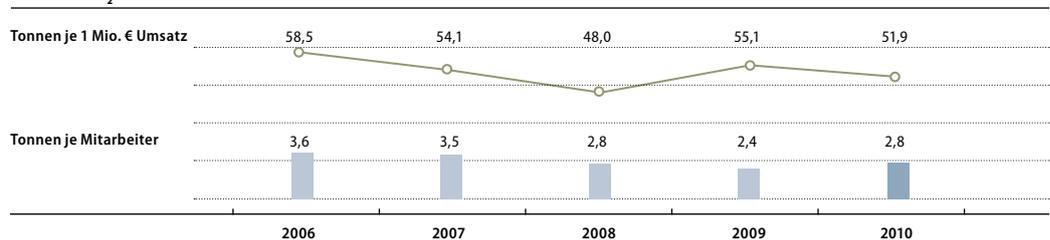
➔ [www.leoni.com](http://www.leoni.com)

## Carbon Disclosure Project

2011 beteiligte sich LEONI zum vierten Mal am Carbon Disclosure Project. Die Initiative befragt im Auftrag institutioneller Investoren die weltweit größten börsennotierten Unternehmen unter anderem zu ihren CO<sub>2</sub>-Emissionen. Der CO<sub>2</sub>-Ausstoß ist ein weiterer Schlüsselindikator für Nachhaltigkeit. Im Berichtsjahr wurden

die Werte des Jahres 2010 abgefragt, in dem LEONI ein starkes Umsatzwachstum von 37 Prozent erzielte. Der direkte CO<sub>2</sub>-Ausstoß nahm hierzu deutlich unterproportional um 29 Prozent zu. Im Verhältnis zur Zahl der Mitarbeiter vergrößerte er sich um 16 Prozent und in Relation zum Umsatz reduzierten sich die CO<sub>2</sub>-Emissionen um 6 Prozent. Diese Entwicklung belegt, dass wir uns auf einem guten Weg befinden, unsere CO<sub>2</sub>-Bilanz zu verbessern. In der Rangliste vergleichbarer Unternehmen, die am Carbon Disclosure Project teilnahmen, liegt LEONI damit relativ zur Mitarbeiterzahl erneut im oberen Bereich und konnte relativ zum Umsatz in den mittleren Bereich vorrücken. Auch in Zukunft werden wir die Erkenntnisse aus dem Projekt nutzen, um unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen weiter zu senken.

#### Direkter CO<sub>2</sub>-Ausstoß konzernweit



#### Neues SHE-Managementsystem gestartet

Der Unternehmensbereich Wiring Systems setzte 2011 das im Vorjahr neu entwickelte Managementsystem für Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz (Safety, Health and Environment, SHE) um. Dieses legt weltweit gültige Mindeststandards zu Arbeitssicherheit und Umweltschutz fest, die auf EU-Rechtsanforderungen basieren. Sie beinhalten unter anderem Vorgaben zu Maschinensicherheit, Notfallprozessen, Abfall-, Energie- und Wassermanagement sowie zur allgemeinen Gefahrenbeurteilung. Ihre Einhaltung wird durch Stichprobenaudits überprüft, die 2011 an zehn Standorten in Asien, Amerika und Europa stattfanden.

Die festgelegten Umweltstandards sorgen für einen sensibleren Umgang mit Wasser und Flächen sowie für eine bessere Einbindung des Umweltschutzgedankens in die Investitionsplanung. 2011 wurden durch Einzelmaßnahmen wie den Einsatz effizienterer Beleuchtungssysteme oder einer neuen, sparsamen Druckluftkompressor-Technik an verschiedenen Standorten teilweise deutliche Energieeinsparungen erreicht. Mit einem Umweltschutz-Aktionstag, den wir am mexikanischen Standort Durango organisierten, wurde das Bewusstsein der Belegschaft für ökologische Zusammenhänge geschärft. Darüber hinaus führte LEONI in verschiedenen Werken weltweit verstärkt Notfall- und Evakuierungsübungen durch, um für den Ernstfall gut vorbereitet zu sein.

Erstmals wurden 2011 im Rahmen des SHE-Managements des Unternehmensbereichs Wiring Systems übergeordnete Ziele für Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz definiert. Auf dieser Basis sollen die einzelnen Standorte Verbesserungsmaßnahmen umsetzen und künftig im SHE-Jahresbericht darüber informieren.

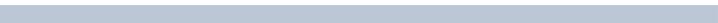
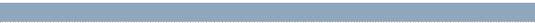
#### Zertifizierungen nach Umwelt- und Arbeitssicherheits-Standards

Das SHE-Managementsystem bildet eine geeignete Grundlage für die weitere Zertifizierung von Standorten nach den Standards ISO 14001 (Umwelt) oder OHSAS 18001 (Arbeitssicherheit). Im Berichtsjahr wurden acht WSD-Standorte nach ISO 14001, OHSAS 18001 oder dem EU-Umweltmanagement-Betriebsprüfungssystem EMAS revalidiert. Ende 2011 waren damit 36 Prozent der WSD-Standorte nach Umweltschutzstandards und 8 Prozent nach Arbeitssicherheits- und Gesundheitsschutzstandards zertifiziert. Im Segment Wire & Cable Solutions waren 43 Prozent der Organisationseinheiten nach der Umweltnorm ISO 14001 zertifiziert.

## Umweltbericht in der dritten Auflage

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions veröffentlichte 2011 seinen dritten [Umweltbericht](http://www.leoni.com). Er enthält detaillierte Informationen über die Umweltleistungen der einzelnen Geschäftsbereiche in den vergangenen Jahren und fasst die Entwicklung wichtiger Umweltkennzahlen für den gesamten Unternehmensbereich zusammen. Sowohl beim Stromverbrauch als auch bei Wasserverbrauch und Abwassermengen war der Trend bezogen auf die produzierten Waren rückläufig, wie sich an der folgenden Übersicht ablesen lässt:

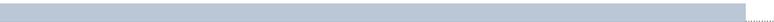
[www.leoni.com](http://www.leoni.com)

Stromverbrauch im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions*		kWh/kg
2006		0,64
2007		0,73
2008		0,64
2009		0,54
2010		0,55

\*bezogen auf die nach ISO 14001 zertifizierten Standorte

Wasserverbrauch im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions*		l/kg
2006		3,74
2007		3,28
2008		2,93
2009		2,54
2010		2,26

\*bezogen auf die nach ISO 14001 zertifizierten Standorte

Abwassermengen im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions*		l/kg
2006		2,74
2007		2,59
2008		2,52
2009		2,14
2010		1,69

\*bezogen auf die nach ISO 14001 zertifizierten Standorte

Im Umweltmanagement des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions stand 2011 unter anderem das Thema Energiemanagement im Fokus. Zur Verbesserung der Energieeffizienz in der Produktion und zur Entwicklung eines entsprechenden Systems beschäftigen wir seit Mitte 2011 einen Energiemanager, der zugleich als interner Berater für Energiesparprojekte fungiert.

Im Berichtsjahr wurden erneut in vielen WCS-Produktionsstätten Einsparungen erzielt. So reduzierte sich der Stromverbrauch für die Beleuchtung in umgerüsteten Bereichen der Produktionshallen an den beiden deutschen Standorten Roth und Friesoythe durch den Einsatz effizienterer Leuchtmittel um 70 bzw. 80 Prozent. Im Werk Roth wurden darüber hinaus Maßnahmen zur Verringerung des Druckluftverbrauchs ergriffen, zum Beispiel durch die automatisierte Abschaltung der Drahttrocknungsluft während der Maschinenstillstandszeiten. Des Weiteren haben wir ein System zur automatisierten Erfassung von Energieverbräuchen der Maschinen in der Produktion aufgebaut.

Auch an der Verringerung von Abfallmengen wird kontinuierlich gearbeitet. Hierzu existieren für alle Produktionsstandorte individuelle Zielvorgaben.

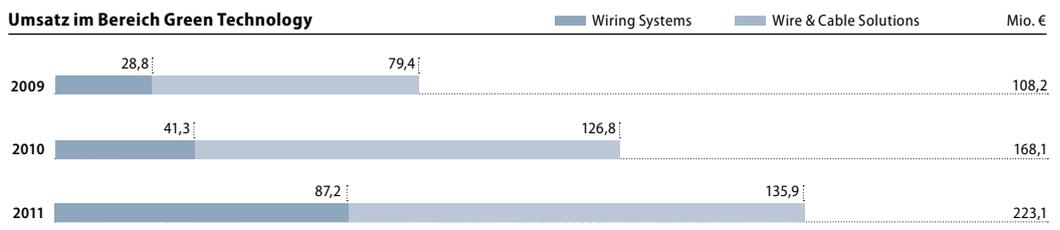
### Green Technology

Zunehmende Ressourcenknappheit und steigende Umweltbelastung erfordern es, Verfahren, Produkte und Anwendungen zu entwickeln, die nachhaltig, energiesparend und umweltverträglich sind. LEONI fasst seine Bestrebungen, sowohl die Wertschöpfungskette unter ökologischen Gesichtspunkten zu verbessern als auch gezielt Produkte für den Einsatz in ausgewiesenen Umwelttechnologien zu liefern, zu dem Konzept „Green Technology“ zusammen. Dazu gehören alle Produkte, Systemlösungen und Services, die es ermöglichen, energieeffizienter und ressourcenschonender zu wirtschaften, Emissionen zu reduzieren und damit die Umweltbelastung zu senken. Dabei bewerten wir unsere Aktivitäten nach den drei Kriterien Produkt, Prozess und Anwendung.

- **Produkt:** Steigerung des Anteils schadstoffarmer, umweltverträglicher Rohstoffe in unseren Kabelprodukten und weitere Verbesserung der Recyclingfähigkeit der verarbeiteten Materialien bzw. Komponenten
- **Prozess:** Optimierung der Ressourceneffizienz im Herstellungsprozess durch den Einsatz energieeffizienter Maschinen oder Maßnahmen zur Wärmerückgewinnung. Zertifizierung weiterer Standorte unseres weltweiten Produktionsnetzwerks nach der Umweltnorm ISO 14001
- **Anwendung:** Ausbau des Angebots an Produkten und Lösungen, die direkt in grünen Märkten und Technologien zum Einsatz kommen oder als Vorprodukt bzw. Komponente für grüne Endanwendungen dienen

Die Steigerung des Umsatzes mit Produkten und Lösungen für grüne Anwendungen ist Teil unserer Strategie und ein weiterer Schlüsselindikator für Nachhaltigkeit. Im Unternehmensbereich Wiring Systems fallen darunter Erlöse, die im Markt für Elektromobilität oder mit emissionsreduzierenden Technologien erzielt werden, beispielsweise durch gewichts- und querschnittsorientierte Bordnetzoptimierung, durch spezifische Motor-kabelsätze oder durch Sensorkabelsätze zur Energierückführung. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions werden nur Umsätze mit Produkten berücksichtigt, die in umweltfreundlichen Zielmärkten wie der Recyclingindustrie, der Schienenverkehrstechnik oder der Solarindustrie angewendet werden.

Im Geschäftsjahr 2011 erhöhte sich der Umsatz mit Produkten und Lösungen für Green Technology um etwa 33 % auf 223,1 Mio. € und damit überproportional zum Gesamtumsatz. Auch unsere Herstellungsprozesse haben wir unter Umweltgesichtspunkten analysiert. Der Umsatz mit Produkten, die in umweltzertifizierten Standorten bzw. unter Einsatz energieeffizienter Anlagen und Maschinen gefertigt werden, stieg konzernweit von 2.148,0 Mio. € im Vorjahr auf 2.972,4 Mio. € im Jahr 2011. Hiervon entfielen 1.234,3 Mio. € auf den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions (Vorjahr: 762,2 Mio. €) und 1.738,1 Mio. € auf das Segment Wiring Systems (Vorjahr 1.385,8 Mio. €).



Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der Produkte und Anwendungen von LEONI für Green Technology:

#### Green Technology: Absatzmärkte und Technologiefelder

Kernmärkte	Anwendungsfelder und Applikationen (exemplarisch)
Umweltfreundliche Energieerzeugung und -speicherung	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Solarenergie (z. B. Photovoltaikanlagen, solarthermische Kraftwerke)</li> <li>■ Bioenergie (z. B. Biogaskraftwerke, Biomassekraftwerke)</li> <li>■ Wasserkraft (z. B. Gezeitenkraftwerke, Pumpspeicherkraftwerke)</li> </ul>
Energieeffizienz	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Energieverbrauchssenkende Mess-, Steuer- und Regeltechnik</li> <li>■ Energieeffiziente Automatisierungs-/Antriebstechnik</li> <li>■ Energieeffiziente Heiz- und Klimatechnik sowie energieeffiziente Haushaltsgeräte</li> </ul>
Rohstoff- und Materialeffizienz	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mess-, Steuer- und Regeltechnik zur Vermeidung von Ausschuss</li> <li>■ Leichtbau (z. B. Kabelsysteme mit Aluminiumleitern)</li> </ul>
Kreislaufwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Abfalltrennung (z.B. automatische Stofftrennungsanlagen)</li> <li>■ Recycling (z.B. Anlagen zur Aufbereitung von Kunststoffen)</li> <li>■ Umweltgerechte Abfallentsorgung (z.B. „End-of-Pipe“-Technologien)</li> </ul>
Nachhaltige Wasserwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wasseraufbereitung, -verteilung und -bereitstellung</li> <li>■ Abwasserreinigung (z. B. Kläranlagen, Filtertechnik)</li> <li>■ Haushaltsgeräte mit hoher Wasserverbrauchseffizienz</li> </ul>
Nachhaltige Mobilität	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Elektromobilität sowie Brennstoff- und Hybridtechnologie</li> <li>■ Schienenverkehrstechnik</li> <li>■ Verkehrsmanagementsystemtechnik</li> </ul>

■ Schwerpunktmärkte

Details über das Produktprogramm im Bereich Green Technology finden Sie auf unserer [Website](#). Über Neuentwicklungen im Jahr 2011 informiert das Kapitel [Forschung & Entwicklung](#).

[www.leoni.com](#)

[Forschung und Entwicklung](#)  
Seite 84

## Nachtragsbericht

Am 4. Januar 2012 übernahm LEONI den verbliebenen 50-Prozent-Anteil des bisherigen Joint Ventures Daeyeung. Der südkoreanische Bordnetz-System-Hersteller hat seinen Sitz in Busan und erwirtschaftete 2011 mit 3.328 Mitarbeitern in Südkorea und China einen Umsatz von 86,7 Mio. €. Zu den Hauptkunden zählen General Motors, SsangYong und Volvo. 2012 erwarten wir von Daeyeung einen Umsatzbeitrag zum Konzernvolumen von rund 130 Mio. €. In den Folgejahren ist von weiterem Wachstum auszugehen.

LEONI hatte sich bereits 2008 mit 50 Prozent an Daeyeung beteiligt und erwarb die restlichen Anteile ein Jahr früher als geplant. Ziel des vorgezogenen Kompletterwerbs ist die schnellere Erschließung des südkoreanischen Automobilmarktes: Bis 2016 soll sich der dort erzielte Umsatz durch die Ausweitung des Geschäfts mit Bestandskunden und die Gewinnung von Neukundenprojekten gegenüber 2011 nahezu verdoppeln. Auch die Einbindung der drei chinesischen Fertigungsstandorte von Daeyeung in das globale Produktionsnetzwerk von LEONI soll durch die Übernahme vorangetrieben werden. Dies betrifft die beiden Standorte Penglai und Weihai sowie das 2011 neu eröffnete Werk in Jining. Weitere Informationen zu diesem Erwerb finden Sie im [Konzernanhang](#).

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

## Risiko- und Chancenbericht

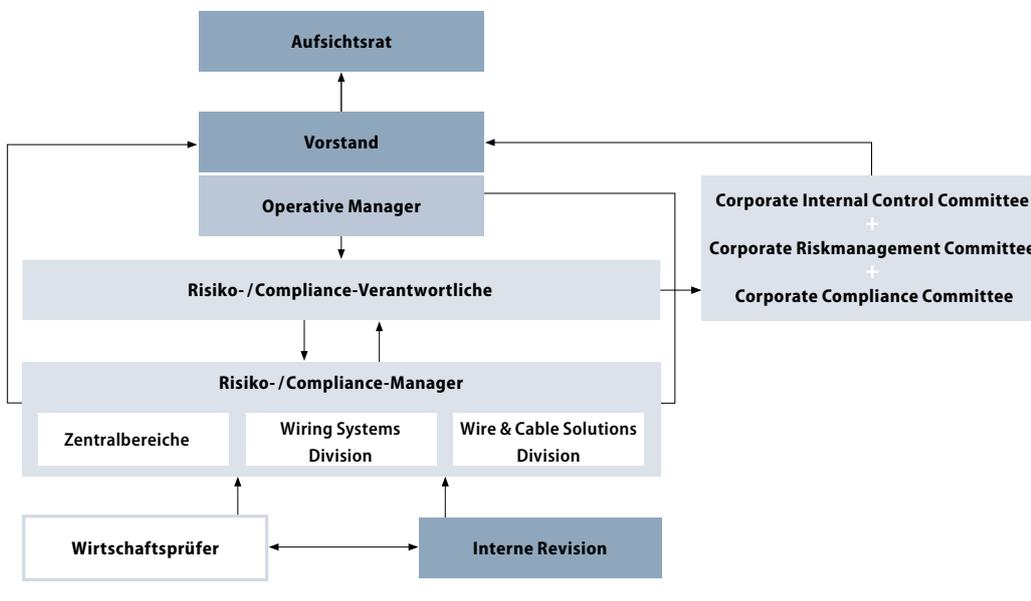
### Risikopolitik

Chancen und Risiken sind ein integraler Bestandteil jeder unternehmerischen Tätigkeit und damit auch der global ausgerichteten Aktivitäten von LEONI. Unsere Risikopolitik folgt dem Grundsatz, Risiken nur dann einzugehen, wenn durch das damit verbundene Geschäft ein angemessener Beitrag zum Unternehmenswert erwartet werden kann. Diese vom Vorstand festgelegte Risikopolitik bestimmt das Handeln aller am Risikomanagement-Prozess beteiligten Personen. Generell definieren wir Risiken und Chancen als Abweichung vom geplanten Ergebnis.

### Risikomanagement-System

LEONI verfügt über ein mehrstufiges Risikomanagement-System sowie über weitere unterstützende Kontrollsysteme, um Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, frühzeitig zu erkennen. In dieses System sind der zentrale und zwei dezentrale Risikomanager sowie rund 190 operativ tätige Führungskräfte aus allen relevanten Unternehmensteilen eingebunden. Die **zentrale Überwachung und Koordinierung** des Risikomanagement-Prozesses erfolgt durch eine unmittelbar dem Vorstand zugeordnete Stabsstelle, die auch die Gesamtrisikolage des Konzerns ermittelt und beschreibt. Für Früherkennung, Steuerung und Kommunikation der Risiken liegt die direkte Verantwortung bei den operativ tätigen Managern. Auf Basis ihrer Informationen erstellt das Risikomanagement und -controlling der Unternehmensbereiche vierteljährliche **Reports**, die der zentrale Risikomanager zu Quartalsberichten für den Vorstand zusammenfasst. Er stellt auch sicher, dass Vorstand und Aufsichtsrat über wesentliche Veränderungen der Risikosituation frühzeitig informiert werden.

## Risikomanagement-System



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

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

Das Risikoreporting, die Risikoworkshops und diese Datenbank gewährleisten die Identifikation, Überwachung und Steuerung vorhandener Risiken sowie deren systematische Reduzierung durch eingeleitete Gegenmaßnahmen. Dabei erfolgt die Risikosteuerung über den Brutto-Höchstschaten. Darüber hinaus ist das Risikomanagement in die bestehenden Planungs-, Controlling- und Informationssysteme integriert und umfasst weltweit alle Gesellschaften der LEONI-Gruppe. Das Risikomanagement-System wird außerdem durch das konzernweite, interne Kontrollsystem und das Compliance-Management-System ergänzt.

### Internes Kontroll- und Risikomanagement-System im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

LEONI ist gemäß § 315 Abs. 5 HGB verpflichtet, die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess zu beschreiben. Dieses System ist gesetzlich nicht definiert. LEONI versteht es als umfassendes System in Anlehnung an die Definitionen des Instituts der Wirtschaftsprüfer. Unter einem internen Kontrollsystem werden danach die vom Management

im Unternehmen eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen verstanden, die gerichtet sind auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements

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

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

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

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

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

Die **Aufbau- und Ablauforganisation des internen Kontrollsystems** untergliedert sich bei LEONI in vier lokale Kontrollebenen (Zentralabteilungen, Unternehmensbereiche, Business Groups/Units und lokale Gesellschaften) und eine zentrale Dokumentationsebene, die in das Risikomanagement-System integriert ist. Die lokal durchgeführten manuellen und IT-gestützten Kontrollen werden im Rahmen eines Bestätigungsprozesses (Control Self Assessment) zentral im Risikomanagement dokumentiert.

Unsere Kontrollprozesse sind dabei nicht nur auf rechnungslegungsbezogene Risiken begrenzt, sondern schließen auch nicht-rechnungslegungsbezogene Faktoren ein, die für die LEONI-Gruppe ein Risiko darstellen können. Dies sind zum Beispiel Kontrollen in den Bereichen Qualitätsmanagement und Produktion. Eine Überprüfung aller Kontrollfragen und -prozesse des internen Kontrollsystems auf Aktualität, Vollständigkeit sowie Wirksamkeit erfolgt durch das „**Corporate Internal Control Committee**“, das sich aus den zentralen Kontrollverantwortlichen und den im Berichtsjahr installierten „Control Level Managern“ zusammensetzt. Die vier „Control Level Manager“ unterstützen den Prozess und die Kontrollverantwortlichen.

Die **Wirksamkeit des internen Kontrollsystems** wird einmal jährlich vom Prüfungsausschuss überprüft. Hierzu legt der Wirtschaftsprüfer gegebenenfalls im Rahmen der Abschlussprüfung festgestellte Schwachstellen des internen Kontrollsystems dar. Darüber hinaus überprüft die Interne Revision stichprobenartig, ob die internen Kontrollen auf den vier Unternehmensebenen durchgeführt werden.

### Compliance-Management-System

Das zentrale Compliance-Management-System ist auf Prävention in den wesentlichen Compliance-Feldern ausgerichtet, um gesetzliche Regelungen und unternehmensinterne Richtlinien einzuhalten. Zu den wesentlichen Compliance-Feldern zählen: Kartellrecht, Exportkontrolle, Korruptionsprävention/Code of Ethics/Sozialcharta, Tread Act (Pflicht zur Meldung von Rückrufen an US-Behörden), Information Security/Datenschutz, Steuern und Kapitalmarktrecht (BaFin). Die Verantwortlichen für das Risikomanagement sind auch für die Compliance zuständig. Analog zum Risikoreporting gibt es eine quartalsweise Compliance-Berichterstattung.

Für die sieben genannten Compliance-Felder ist jeweils ein Compliance-Feld-Manager zuständig. Im Berichtsjahr wurde das Compliance-Feld Steuern ergänzt. Die Compliance-Feld-Manager treffen sich quartalsweise im „**Corporate Compliance Committee**“ und nehmen zusätzlich zur Internen Revision jährliche Stichprobenprüfungen vor. Diese dienen auch der ständigen Verbesserung unseres Compliance-Management-Systems.

2011 wurde erstmals unsere Interne Revision extern geprüft. Dabei wurde untersucht, ob der Fachbereich Corporate Audit seine Aufgabe in Übereinstimmung mit dem Revisionsstandard Nr. 3 des Deutschen Instituts für Interne Revision e.V. durchführt. Aufgrund der Qualitätsprüfung kam der Prüfer zu dem Ergebnis, dass LEONI die Kriterien überwiegend angemessen erfüllt und in Teilbereichen wurden Verbesserungsvorschläge ausgesprochen. Dementsprechend hat LEONI das „Quality Assessment“ erfolgreich bestanden.

Um die Compliance-Felder LEONI Code of Ethics und Sozialcharta weiter zu unterstützen, ist LEONI am 29. August 2011 dem United Nations Global Compact beigetreten. Ziel ist es, diesen Compliance-Standard auch extern gegenüber unseren Kunden und Lieferanten einzusetzen. Weitere Informationen dazu finden Sie im [➤ Nachhaltigkeitsbericht](#) sowie im [➤ UN Global Compact-Index](#).

Die Compliance-Feld-Manager haben die Aufgabe, die internen Richtlinien jeweils zu aktualisieren und durch jährliche Schulungen zu vermitteln. Außerdem sind sie als Experten Ansprechpartner bei allen zu ihrem Compliance-Feld auftretenden Fragen.

Alle operativen Manager weltweit nehmen regelmäßig an **Compliance-Schulungen** teil. 2011 fanden eLearning-Schulungen für die Compliance-Felder Code of Ethics/Sozialcharta, Korruptionsprävention und Kartellrecht statt. Für 2012 planen wir, die eLearning-Schulungen auf alle relevanten Mitarbeiter weltweit zu erweitern, beginnend mit den Compliance-Feldern Exportkontrolle, Information Security, Datenschutz, sowie einer Basisschulung zum LEONI Code of Ethics, der Sozialcharta und dem UN Global Compact.

Automatisierte **Compliance-Prüfungen** über Self-Checks und eine jährlich wiederkehrend abzugebende Selbstverpflichtung der Manager sichern die Compliance zusätzlich ab. Der Inhalt unseres Self-Checks wird in Abstimmung mit dem Compliance-Manager festgelegt. In den „Corporate Compliance Committees“ werden der Status der Abfragen präsentiert und weitere Prozessverbesserungen beschlossen.

2011 wurde das Compliance-Management-System (CMS) von LEONI nach dem neuen Prüfungsstandard „IDW PS 980 Grundsätze ordnungsmäßiger Prüfung von Compliance Management Systemen“ durch Deloitte & Touche geprüft. Diese Systemprüfung erstreckte sich auf die Konzeption, Angemessenheit und Wirksamkeit im Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Oktober 2011. Nicht enthalten sind Aussagen darüber, ob konkrete Compliance-Verstöße bei LEONI vorlagen, da die Systemprüfung nach IDW PS 980 nicht darauf ausgerichtet ist, konkrete Regelverstöße zu verhindern oder aufzudecken. Das Ergebnis war ein positives Gesamturteil ohne Beanstandungen. Ohne diese Beurteilung einzuschränken, wurden Empfehlungen und Feststellungen

[➤ Nachhaltigkeitsbericht](#)  
Seite 87

[➤ UN Global Compact-Index](#)  
Seite 198

zum Compliance-Management-System gegeben. Aufgrund der bei der Prüfung gewonnen Erkenntnisse sind die in der CMS-Beschreibung enthaltenen Aussagen über dessen Grundsätze und Maßnahmen in allen wesentlichen Belangen angemessen dargestellt. Die in der CMS-Beschreibung dargestellten Grundsätze und Maßnahmen sind in Übereinstimmung mit den angewandten Grundsätzen nach COSO II (genormte Vorgehensweise für Risiko- und Compliance Managementsysteme) geeignet, mit hinreichender Sicherheit Risiken für wesentliche Verstöße in den Compliance-Feldern Kartellrecht, Antikorruption, Exportkontrolle, Informationssicherheit und Datenschutz, Tread Act und Kapitalmarktrecht rechtzeitig zu erkennen und solche Regelverstöße zu verhindern. Die Grundsätze und Maßnahmen waren zum 22. Juli 2011 implementiert und während des Zeitraums vom 1. Januar bis 31. Oktober 2011 wirksam.

### **Integriertes Chancenmanagement**

Die Identifikation, Wahrnehmung und Nutzung von Chancen werden bei LEONI dezentral gesteuert und obliegen dem operativen Management. Die Grundlage dafür bildet der vom Vorstand ausgehende Zielvereinbarungs- und Strategieprozess. Das Chancenmanagement stützt sich auch auf externe Prognosen und Marktanalysen. Es ist im Risikomanagement- und Controllingprozess auf den jeweiligen Business Unit/ Group-Ebenen sowie im Management der wesentlichen Projekte des Unternehmensbereichs Wiring Systems integriert. Die Ergebnisse daraus werden anhand einer Risiko-/Chancen-Gegenüberstellung von unseren operativen Managern dokumentiert und über eine Aggregationsrechnung für den Vorstand und den Aufsichtsrat verdichtet. Hierzu bedienen wir uns der sogenannten Monte-Carlo-Simulation.

Der Unternehmensbereich **Wiring Systems** versteht unter Chancenmanagement eine ausgewogene Kombination aus dem Ausbau des Kerngeschäfts, der Identifikation von neuen Märkten und der gezielten Erweiterung der Wertschöpfungstiefe. Dabei wird auf vorhandenen Stärken aufgesetzt und eine ständige Verbesserung entlang der gesamten Wertschöpfungskette angestrebt. Darüber hinaus werden kontinuierlich neue Kooperationsmöglichkeiten und technologische Trends analysiert, um nachhaltig profitables Wachstum generieren zu können.

Das Chancenmanagement im Unternehmensbereich **Wire & Cable Solutions** verfolgt produkt- und marktspezifische Chancen im Rahmen der Strategiearbeit. Beispielsweise werden die für LEONI wichtigen globalen Trends beobachtet, für jede eigene Business Unit bewertet und auf Expansionspotenziale bzw. Risiken überprüft. Daraus werden Wachstumspfade und geeignete Innovations-, Akquisitions- oder Umsatzsteigerungsprojekte abgeleitet.

### **Darstellung der Einzelrisiken**

Nachfolgend werden zunächst die Risikofelder beschrieben, die wir beobachten.

#### **Marktrisiken**

Etwa 71 Prozent des LEONI-Konzernumsatzes entfallen auf Kunden aus der Automobilindustrie und deren Lieferanten. Dadurch hat die aktuelle Marktentwicklung in dieser Branche einen großen Einfluss auf das Geschäftsvolumen und das Unternehmensergebnis von LEONI. Für einen konjunkturellen Umsatzeinbruch hat LEONI durch eine weitere **Flexibilisierung der Strukturen** vorgesorgt. Risiken, die sich durch die Abhängigkeit von einigen wenigen Großkunden ergeben, hat der Unternehmensbereich Wiring Systems durch eine **breite Kundenbasis** weiter verringert. Dennoch könnte der Wegfall eines Abnehmers größere Auswirkungen haben, wobei sich dies aufgrund der langen Vertragslaufzeiten für eine Fahrzeugbaureihe rechtzeitig ankündigen würde. Durch den Aufbau sehr enger und **stabiler Kundenbeziehungen** sind wir bestrebt, einen derartigen

Ausfall zu verhindern. Basis hierfür ist eine umfassende Entwicklungsarbeit und ein hervorragender Lieferservice. Die Insolvenzgefahr bei unseren Kunden hat sich auf ein Normalmaß reduziert. Der komplette Ausfall eines Kunden aus der Automobilindustrie ohne die Weiterführung der von uns belieferten Baureihen ist weiterhin relativ unwahrscheinlich.

Dem unverändert hohen **Preisdruck in der Automobilindustrie** begegnen wir durch wirksames, stringentes Kostenmanagement in allen Bereichen unseres Unternehmens, den weiteren Aufbau von Produktionseinrichtungen in Niedriglohnländern und durch eine konsequente Optimierung der Einkaufspreise, die wir zudem streng überwachen.

Der in der Automobilindustrie herrschende Trend zur **Beteiligung der Zulieferer an den Entwicklungskosten** betrifft LEONI auch weiterhin. Bei Entwicklungsprojekten und in der Serienproduktion setzen wir deshalb gemeinsam mit den Kunden und unseren Sublieferanten auf sorgfältige und umfassende Qualitätskontrolle und Qualifikationsroutinen.

### Beschaffungsmarktrisiken

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

Die zweite große Materialgruppe, die im LEONI-Konzern eingesetzt wird, sind die hauptsächlich im Unternehmensbereich Wiring Systems genutzten **Kontaktierungssysteme**, die aus Kunststoffgehäusen und Metallkontakten bestehen. Dabei handelt es sich nahezu ausschließlich um werkzeuggebundene Teile, die aufgrund von Kundenvorgaben oder aus wirtschaftlichen Motiven überwiegend von einem Lieferanten bezogen werden. Die weiter zunehmenden Bedarfe haben zu einer Kostensteigerung bei unseren wichtigsten Rohstoffen geführt. Dies kann zu Preisforderungen und damit zu einem Anstieg der Einkaufspreise bei den entsprechenden Einzelteilen führen. Zusätzlich können bei Verknappung zukünftig Lieferengpässe entstehen. Bisher konnten wir dies aufgrund unserer langfristigen Lieferbeziehungen weitgehend vermeiden. Auch die durch die Naturkatastrophe in Japan entstandenen Engpässe hatten keine Auswirkung auf unsere Produktion.

### Standortrisiken

Die Standortpolitik des LEONI-Konzerns, der 2011 insgesamt 93 Produktionsstandorte in 31 Ländern unterhielt, orientiert sich stark an den Anforderungen unserer Kunden, denen LEONI auf Auslandsmärkte folgt. Der derzeitige **Ausbau unserer Produktionskapazitäten** für neue Baureihen läuft nach Plan. Sollte es nicht gelingen, die Fertigungsanlagen termingerecht und den Anforderungen der Kunden entsprechend sicherzustellen, könnte dies gravierende Folgen für das künftige Geschäft haben. Wir sind uns der Bedeutung dieser Projekte für den eigenen Erfolg bewusst und überwachen die Vorbereitungen genau, um den planmäßigen Fortgang zu gewährleisten.

Bei großen Standorten mit bis zu 6.500 Mitarbeitern können wir die Produktionskapazitäten im Falle eines Ausfalls nicht kurzfristig ersetzen. Die Tragweite dieses Risikos wird durch Just-in-time-Belieferung, das Single-Source-Prinzip mancher Kunden und durch den Einsatz sogenannter kundenspezifischer Kabelsätze zusätzlich gesteigert. Aufgrund der erreichten Größe betreibt LEONI weltweit eine beachtliche Anzahl von Produktionsstätten, die über angemessene und von den Automobilherstellern akzeptierte **Kapazitätsreserven** verfügen. Ferner haben alle Produktionsstandorte vorbeugende Maßnahmen umgesetzt und in einem

weltweiten Notfallkonzept dokumentiert. Sie reichen von einem rund um die Uhr tätigen Wachdienst bis zu aufwändigen Feuerschutzanlagen. Zudem befindet sich kein LEONI-Standort in einem Gebiet, das bekannterweise durch Erdbeben, Überschwemmungen oder sonstige Naturkatastrophen stark gefährdet ist.

Der ständige Preis- und Kostendruck führt zu einem überproportionalen Wachstum der **Belegschaft in Niedriglohnländern**. Dadurch müssen Abnehmer und Kunden häufig über mehrere Grenzen hinweg beliefert werden. Darüber hinaus bestehen in einigen Ländern politische Risiken.

Trotz der schwierigen politischen Lage und der eingetretenen Unruhen in Tunesien und Ägypten ist es durch zentrale Maßnahmen im Rahmen des Krisenmanagements gelungen, die Belieferung der Kunden mit geringen Einbußen aufrecht zu erhalten. Das Risiko von Einschränkungen beim Transport, z.B. durch geschlossene See- und Flughäfen, ist während **politischer Unruhen** nicht auszuschließen. Die Möglichkeit einer vorübergehenden Belieferung aus Produktionsstandorten in anderen, nicht betroffenen Ländern ist aufgrund der kundenspezifischen Produkte im Unternehmensbereich Wiring Systems stark eingeschränkt. Eine Verlagerung ist nur mit einem entsprechenden Vorlauf möglich, der durch den Aufbau der notwendigen Produktionskapazitäten limitiert wird. Deshalb können wir unseren Kunden nur alternativ eine Belieferung aus Standorten in verschiedenen Ländern anbieten.

#### **Personalrisiken**

Der wachsende Fachkräftemangel in Deutschland, Veränderungen in der Verfügbarkeit von Personal und der damit einhergehende Anstieg der Lohn- und Gehaltskosten an personalintensiven Produktionsstandorten in Osteuropa stellen das Personalmanagement vor besondere Herausforderungen. Hervorgerufen ist diese Situation durch die große Anzahl von Produktionsverlagerungen aus den westeuropäischen Industriestaaten in osteuropäische Länder mit niedrigem Lohnniveau. Um weiterhin als attraktiver Arbeitgeber Personal rekrutieren und binden zu können, werden verstärkt **Anstrengungen zur Personalbindung** unternommen – wie zum Beispiel interne Qualifizierungs- und Integrationsprogramme – sowie verschiedenste zusätzliche Sozialleistungen angeboten.

Für unsere Reisenden und Entsendeten haben wir einen bestehenden Versorgungsvertrag um weitere medizinische und sicherheitsrelevante Leistungen erhöht. So ist z.B. eine Evakuierung im Falle von Unruhen wie in Nordafrika oder bei einer Naturkatastrophe wie in Japan durch einen internationalen Dienstleister gesichert.

#### **IT-Risiken**

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

Ein direkt dem Vorstand unterstellter Information-Security- und Datenschutz-Verantwortlicher zeigt den sehr hohen Stellenwert dieses Themenbereichs im Unternehmen.

### Finanzmarktrisiken

LEONI erhielt zur Absicherung des geplanten Wachstums und der damit verbundenen Investitionen ausreichend kurz- und langfristige Kreditzusagen von Banken. Im Wesentlichen erfolgte dies in Form von klassischen Kreditlinien. Ergänzend dazu wird ein stringentes Cash Pooling zur Sicherstellung der Liquidität genutzt. Die wichtigsten Zahlungsströme im Konzern werden zentral bei der LEONI AG gesteuert und durchgeführt.

### Kreditrisiken

Alle Kunden, die mit dem Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Die regelmäßige Analyse des Forderungsbestandes und der Forderungsstruktur ermöglicht eine laufende Überwachung des Risikos. Das Debitorenmanagement ist dezentral organisiert und wird durch die Vorgabe von Rahmenbedingungen durch die bestehende Richtlinie zum konzernweiten Debitorenmanagement zentral gesteuert.

Kreditversicherungslimite sind von den versicherten Tochtergesellschaften beim Kreditversicherer für alle Kundenforderungen zu beantragen, die nicht aus der Versicherungspflicht genommen sind und größer 50 T€ sind. Interne Kreditlimite werden für Großkunden, die aus der Versicherungspflicht herausgenommen sind, und andere nichtversicherte Kunden vergeben. Die Beantragung der Limitvergabe erfolgt zeitnah und wird im Rahmen des zentralen Debitorenmanagements überwacht.

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

2011 setzte LEONI erfolgreich eine 10-prozentige Kapitalerhöhung um. Durch diese Kapitalmaßnahme verbesserte sich die finanzielle Basis von LEONI erheblich. Dem Konzern flossen daraus nach Abzug von Kosten 111,5 Mio. € zu. Die zusätzlichen Mittel dienen vor allem der Finanzierung unseres starken organischen Wachstums sowie dem Erwerb der restlichen Anteile an dem südkoreanischen Bordnetz-System-Hersteller (→ Nachtragsbericht) Daekyeung. Weitere Details zur Kapitalerhöhung finden Sie im → Konzernanhang.

→ Nachtragsbericht  
Seite 94

→ Konzernanhang  
Seite 164

### Liquiditätsrisiko

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

### Zinsrisiken

Zur Vermeidung von Zinsänderungsrisiken setzen wir für den überwiegenden Teil der variabel verzinslichen Darlehensverpflichtungen Basisinstrumente wie Caps, Swaps und Collars ein. Der Abschluss erfolgt ausschließlich durch die LEONI AG.

### Abwertungsrisiken

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

### Währungsrisiken

Obwohl wir hauptsächlich Geschäfte in Euro oder in lokalen Märkten in Landeswährung abwickeln, sind wir aufgrund der Globalisierung der Märkte verstärkt mit Währungsrisiken konfrontiert. In der Konzernholding, der LEONI AG, kümmert sich die Abteilung Corporate Finance zentral in Zusammenarbeit mit und anhand von Vorgaben der Währungskommission im Hinblick auf Limite und Laufzeiten um daraus resultierende Risiken im Währungsbereich. Der Abschluss von Sicherungsgeschäften erfolgt in Abstimmung mit den bestehenden Grundgeschäften sowie den geplanten Transaktionen.

Die Auswahl der einzusetzenden Sicherungsinstrumente erfolgt regelmäßig nach eingehenden Analysen des abzusichernden Grundgeschäftes. Ziel ist, die Einflüsse der Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis zu begrenzen. Zur Sicherung unserer operativen Geschäftstätigkeit nutzen wir neben den eigentlichen Sicherungsgeschäften primär die Möglichkeiten des Nettings der Fremdwährungspositionen innerhalb des Konzerns. Als weitere Maßnahme der Währungssicherung finanzieren wir grundsätzlich ausländische Tochtergesellschaften in der jeweiligen funktionalen Währung mit entsprechenden Refinanzierungen in der korrespondierenden Währung.

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

Es bestanden am Bilanzstichtag keine Risiken aus Finanzinstrumenten, die zu einer nennenswerten Risikokonzentration führten. Details über diese Finanzrisiken enthält der [➤ Konzernanhang](#).

[➤ Konzernanhang](#)  
Seite 167

### Compliance-Risiken

Um Compliance-Risiken zu vermeiden hat LEONI ein wirksames [➤ Compliance-Management-System](#) installiert. Die Compliance-Felder Kartellrecht, Exportkontrolle, Korruptionsprävention/Code of Ethics/Sozialcharta, Tread Act, Information Security/Datenschutz, Steuern und Kapitalmarktrecht (BaFin) stellen die wesentlichen Compliance-Risiken dar. Bei Verstößen kann es zu erheblichen Bußgeldern, Schadensersatzansprüchen und je nach Land auch zu Haftstrafen für Manager kommen.

[➤ Compliance-Management-System](#)  
Seite 97

Wie berichtet ist LEONI seit 24. Februar 2010 von internationalen **kartellrechtlichen Untersuchungen** im Automobilzulieferbereich betroffen. LEONI kooperiert mit den Behörden und hat verschiedene Anfragen der Kartellbehörden ausführlich beantwortet.

Im Oktober haben Endverbraucher (Autokäufer) in den USA mehrere Zivilverfahren in Form von **Sammelklagen** („class actions“) gegen die großen, international tätigen Bordnetzhersteller eingeleitet. Die Kläger behaupten, aufgrund angeblicher Verstöße gegen das US-amerikanische Kartellrecht überhöhte Preise für ihre Fahrzeuge bezahlt zu haben. Verschiedene Klageschriften benennen unter anderem auch LEONI als mitbeklagte Partei. LEONI betrachtet diese als haltlos und wird sich dagegen zur Wehr setzen.

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

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

## Gesamtrisiko

Im Geschäftsjahr 2011 hat sich die Risikotragfähigkeit durch die 10-prozentige Kapitalerhöhung und den sehr guten Konzernabschluss weiter verbessert. Das Risiko eines Umsatzeinbruchs in der Automobilindustrie steigt wieder an. Wir achten in diesem und allen anderen Märkten deshalb weiterhin auf ernstzunehmende Frühwarnsignale. Die obige Darstellung gibt einen Überblick über die wichtigsten Einzelrisiken für LEONI. Weitere wesentliche Risiken, beispielsweise unternehmensstrategischer und leistungswirtschaftlicher Art, liegen nach unserer Einschätzung nicht vor. Insgesamt sind die beschriebenen Risiken für den LEONI-Konzern aus heutiger Sicht beherrschbar und gefährden nicht den Fortbestand des Unternehmens.

## Darstellung der Chancen

Der LEONI-Konzern verfügt in vielen Bereichen über Chancen, sich besser als geplant zu entwickeln. Die wesentlichen werden nachfolgend dargestellt. Sie ergeben sich aus externen Faktoren sowie aus der Strategie und den operativen Stärken von LEONI. Konkrete Erwartungen für das laufende Jahr sind im [Prognosebericht](#) beschrieben.

[➤ Prognosebericht  
Seite 106](#)

### Chancen aus externen Faktoren

Grundsätzlich besteht für LEONI die Chance, durch eine bessere Entwicklung des gesamtwirtschaftlichen Umfelds und darauf aufbauend eine stärkere Nachfrage in den bearbeiteten Märkten höhere Umsätze zu erzielen. Beispielsweise könnten wir von der anhaltenden Expansion der Automobilmärkte in den BRIC-Staaten sowohl durch direkte Lieferungen in die Region als auch indirekt – über Automobilexporte aus Europa – profitieren.

Darüber hinaus würden sich günstigere Rohstoffpreise positiv auf die Materialkostenquote und damit auf die Margen auswirken. Veränderte steuerliche Rahmenbedingungen könnten eine geringere Besteuerung und damit höhere Unternehmensgewinne nach sich ziehen.

Neue technologische und gesellschaftliche Trends bieten LEONI ebenfalls Wachstumsmöglichkeiten – etwa das zunehmende Interesse an Hybrid- und Elektroantrieben der Autofahrer sowie Elektrik- und Elektronik-Innovationen im Fahrzeug. Auch in nahezu allen anderen für LEONI wichtigen Branchen spielen Green Technology und Energieeinsparung eine immer größere Rolle, insbesondere in den Schwellenländern. In China und Indien sehen wir zum Beispiel wachsende Potenziale für alternative Energiegewinnung über Solar- und Windkraftanlagen sowie für die Schienenverkehrstechnik.

Generell eröffnen die für LEONI wichtigen globalen Trends – Mobilität, Urbanisierung, Umweltbewusstsein und Ressourcenknappheit, demografischer Wandel, Globalisierung sowie Industrialisierung und Automatisierung – dem Unternehmen auf vielen Gebieten zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten.

### Chancen aus der Unternehmensstrategie und aus eigenen Stärken

Strategische Ausrichtung und operative Stärken bieten LEONI die Chance, deutlicher und schneller als geplant von positiven externen Entwicklungen zu profitieren, die Marktposition auszubauen und die Ertragskraft zu steigern.

Wesentliche Ansatzpunkte dafür sind die vier Säulen unserer [Strategie](#): Sie lauten Globalisierung, Innovation, Systemgeschäft und Effizienz. „Globalisierung“ heißt für LEONI, konsequent die Gelegenheiten in den Emerging Markets zu nutzen und das noch deutlich europäisch geprägte Industriegeschäft weiter zu internationalisieren. „Innovation“ steht für die Möglichkeit, unsere Marktposition einerseits durch neue Produkte und Lösungen sowie andererseits durch die kontinuierliche Optimierung der Prozesse zu verbessern. „Systemgeschäft“ beinhaltet Potenziale aus der noch stärkeren Ausrichtung der Wertschöpfungstiefe auf Kundenbedürfnisse. Die Säule „Effizienz“ schließlich birgt die Chance, die Optimierung unseres Produktionsnetzwerkes und Synergien durch Kostendisziplin und die Nutzung von Größeneffekten zu erreichen.

[➤ Konzernstrategie  
Seite 44](#)

Zu den **operativen Stärken** des LEONI-Konzerns zählen die in den wichtigsten Kernmärkten europaweit führende Position, unsere globale Vertriebs-, Entwicklungs- und Produktionspräsenz sowie das breite, internationale Kundenportfolio. Diese Faktoren ermöglichen es LEONI, weltweit von positiven Marktentwicklungen zu profitieren.

Zudem fokussiert sich LEONI klar auf **Kernprodukte und -märkte**, verfügt entlang der gesamten Wertschöpfungskette über eine durchgehend hohe Kompetenz und deckt ein umfangreiches Technologieportfolio ab. Die daraus resultierende starke Wettbewerbsposition verbessert unsere Wachstumsaussichten ebenfalls.

Zusätzliche Ertragspotenziale ergeben sich für LEONI aus der weiteren Verbesserung der Effizienz der Prozesse sowie aus **Kostenvorteilen** durch die Fertigung kostensensitiver Produkte überwiegend in Low-Cost-Regionen.

Schließlich entstehen aufgrund der Zusammenarbeit der zwei Unternehmensbereiche in einer aufeinander aufbauenden Wertschöpfungskette **Synergien**, die LEONI sowohl Kostensenkungs- als auch Expansionspotenziale bieten. Gute Möglichkeiten eröffnet zum Beispiel die Business Unit Electromobility, in die beide Unternehmensbereiche ihr spezialisiertes Know-how einbringen. LEONI verfügt inzwischen über ein breites Produktangebot für den Zukunftsmarkt Elektromobilität und hat sich durch zahlreiche Entwicklungs- und einen ersten Serienauftrag eine erfolversprechende Ausgangsstellung erarbeitet.

Für die beiden Unternehmensbereiche bestehen darüber hinaus folgende spezifische Chancen:

#### Der Unternehmensbereich **Wiring Systems**

- kann durch sein internationales Produktionsnetzwerk mit Standorten in den expansionsstarken Regionen China, Indien und Russland überdurchschnittlich von der Entwicklung in diesen Ländern profitieren. Die Basis dafür bildet die erwartete kontinuierliche Zunahme der weltweiten Fahrzeugproduktion mit besonders hohen Steigerungsraten in den Emerging Markets und einer verstärkten Internationalisierung der europäischen Fahrzeughersteller. Die konsequente Optimierung des Produktionsnetzwerks im Sinne der Kostenführerschaft verbessert ferner die Ertragskraft des Unternehmensbereichs und erlaubt es zudem, im europäischen Heimatmarkt weiterzuwachsen.
- hat die Möglichkeit, über erweiterte Kompetenzen zusätzliche Aufträge zu gewinnen – beispielsweise mit wegweisenden technologischen Entwicklungen im Leichtbau oder im Komponentenbereich.
- könnte durch eine weiter vereinheitlichte Bordnetzarchitektur Skaleneffekte erreichen, die sich günstig auf die Ertragslage auswirken.
- überprüft die Erweiterung der Wertschöpfungskette insbesondere im Bereich Stecker und Steckverbinder, um zusätzliche Ertragspotenziale zu erschließen.

#### Im Unternehmensbereich **Wire & Cable Solutions** sehen wir neue Geschäftspotenziale

- in der weiteren Internationalisierung der Aktivitäten mit Schwerpunkten in Asien und dem NAFTA-Raum,
- durch Produkt-, Werkstoff- oder Technologieinnovationen vor allem in den Bereichen halogenfreie und flammwidrige Kabel, Miniaturisierung, Lichtwellenleiter- und Hochfrequenzkabel,
- über verstärktes Engagement in den Märkten für erneuerbare Energien – insbesondere der Wasser-, Wind- und Solarenergie – Medizintechnik, Mobilität und Sensorik,
- durch den Ausbau des Systemgeschäfts.

## SWOT-Analyse

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der wesentlichen Stärken und Schwächen von LEONI:

### SWOT-Analyse

Unternehmensspezifisch	Marktspezifisch
<b>Stärken</b>	<b>Chancen</b>
Führende Position in den wichtigsten Kernmärkten in Europa	Mittelfristig nachhaltig stabiles Marktwachstum weltweit
Starke internationale Präsenz mit Vertrieb, Entwicklung und Produktion	Starkes Marktwachstum in den BRIC-Staaten
Durchgehende Kompetenz entlang der gesamten Wertschöpfungs-tiefe und breites Technologie-Portfolio	Technologiewandel zum Hybrid- und E-Antrieb
Breites, internationales Kundenportfolio	Innovation bei Elektrik und Elektronik im Fahrzeugbau
Hoher Low-Cost-Anteil in den kostensensitiven Produktbereichen	Trend zu Green Technology und Energieeinsparung
Klare Fokussierung auf Kernprodukte und Kernmärkte	Ausweitung Systemgeschäft
Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien	Ausweitung Non-automotive-Geschäft
<b>Schwächen</b>	<b>Risiken</b>
Noch geringer Marktanteil in den Emerging Markets (Brasilien, Indien, Russland, China)	Hoher Preisdruck der OEMs
Starke Abhängigkeit von globalen Automobilmärkten, insbesondere Europa	Anstieg der Rohstoffpreise
	Lohnkostenentwicklung in Low-Cost-Ländern
	Politische Risiken in Low-Cost-Ländern

## Prognosebericht

### Konjunkturelle Rahmenbedingungen

#### Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Die Mehrheit der Forschungsinstitute erwartet 2012 angesichts gestiegener globaler Risiken eine deutliche Abschwächung der Konjunktur. Beispielsweise rechnet der Internationale Währungsfonds mit einer weltweiten Zunahme der Wirtschaftsleistung von nur noch 3,3 Prozent. Die bisherige Schätzung lag bei 4,0 Prozent. Entscheidender Grund für diese vorsichtige Prognose ist die Annahme einer Rezession in der Euro-Zone, deren Wirtschaft insgesamt um 0,5 Prozent schrumpfen könnte. Für Deutschland schätzt der IWF ein leichtes Plus von 0,3 Prozent. In der Summe dürften die Industrieländer um 1,2 Prozent zulegen.

Die Aussichten für die Schwellen- und Entwicklungsländer im Jahr 2012 sind ebenfalls gedämpfter als zunächst erwartet. Der Währungsfonds geht davon aus, dass in dieser Ländergruppe insgesamt noch ein Wachstum von rund 5,4 Prozent erreichbar ist – bisher war ein Anstieg um 6,1 Prozent prognostiziert worden. Ursächlich für die geringere Dynamik sind laut IWF die von den Industrieländern ausgehenden bremsenden Effekte und eine schwächere Binnennachfrage. Für China wird mit einem Wachstum von 8,2 Prozent und für Indien von 7,0 Prozent gerechnet.

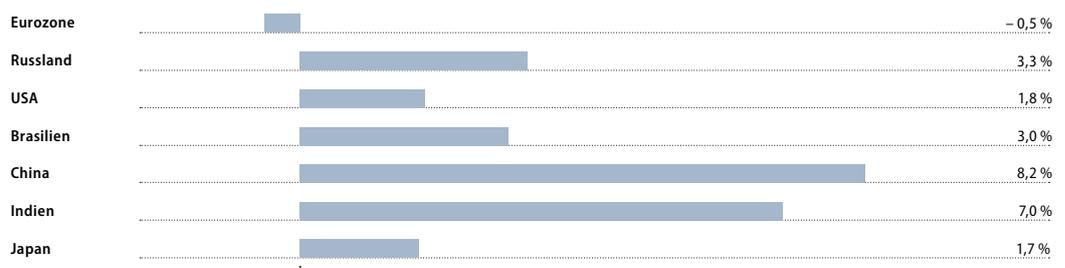
Die IWF-Prognosen basieren im Wesentlichen auf der Annahme, dass die Euro-Krise nicht weiter eskaliert und die Politik Mittel und Wege findet, den Herausforderungen angemessen zu begegnen.

#### Entwicklung der Weltwirtschaft 2010 – 2012



Quelle: IWF World Economic Outlook, Januar 2012 (2011 und 2012: Schätzung)

#### Wirtschaftliche Entwicklung 2012 in ausgewählten Regionen

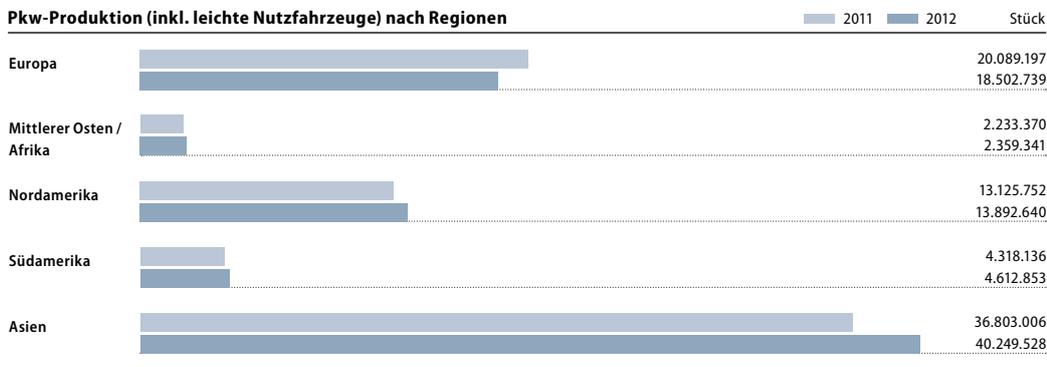


Quelle: IWF World Economic Outlook, Januar 2012 (Schätzung)

## Branchenumfeld

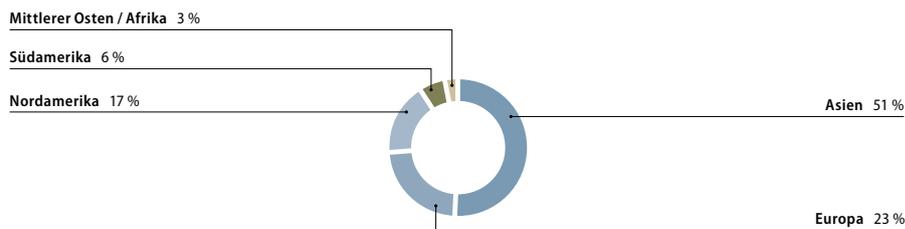
Die Perspektiven für die wichtigsten LEONI-Märkte bleiben 2012 trotz größerer konjunktureller Unsicherheiten insgesamt gut. Die **Automobilindustrie** muss sich nach Ansicht des VDA im laufenden Jahr zwar auf Gegenwind einstellen, dennoch sind die Aussichten alles in allem positiv. Der Verband rechnet mit einem Anstieg des Weltautomobilmarkts um rund 4 Prozent unter der Annahme, dass es gelingt, die Finanzmärkte zu stabilisieren. Wachstumstreiber dürften 2012 vor allem die USA, China und Indien sein. Für Westeuropa wird per saldo ein stabiles Niveau erwartet.

Auch die weltweite Automobil-Produktion wird 2012 voraussichtlich weiter zunehmen. Nach Schätzung des Marktforschungsinstituts IHS Global Insight werden im laufenden Jahr 79,6 Millionen Pkw und leichte Nutzfahrzeuge vom Band laufen und damit 4 Prozent mehr als 2011. Dabei dürfte einem kräftigen Plus in Asien ein leichter Rückgang in Europa gegenüberstehen.



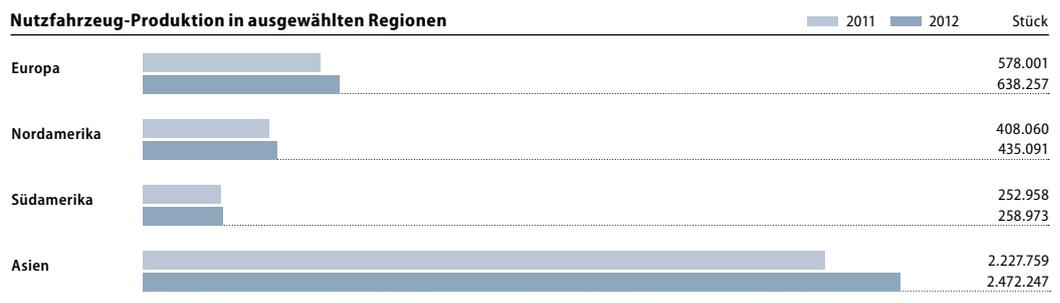
Quelle: IHS Global Insight (2/2012), 2012 Schätzung; Copyright © 2012 IHS, Inc.

## Produktion von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen nach Regionen 2012



Quelle: IHS Global Insight (2/2012), Schätzung; Copyright © 2012 IHS, Inc.

Für den **Nutzfahrzeug-Markt** ist der VDA ebenfalls optimistisch gestimmt und prognostiziert ein weltweites Nachfragewachstum von rund 7 Prozent. Demnach werden vor allem Russland (25 Prozent), Japan (25 Prozent) und die USA (17 Prozent) deutlich zulegen können. Für Westeuropa kann aus heutiger Sicht immerhin von einem moderaten Plus von etwa 4 Prozent ausgegangen werden. Die Nutzfahrzeug-Produktion wird den IHS-Schätzungen zufolge gleichfalls in allen Regionen steigen – weltweit um fast 10 Prozent auf rund 3,8 Millionen Stück.



Quelle: IHS Global Insight (1/2012), Schätzung; Copyright © 2012 IHS, Inc.

Zuversichtlich ist auch die **Elektroindustrie**. Der Branchenverband ZVEI geht für 2012 von einem weiteren Produktionswachstum in Deutschland um 5 Prozent aus – unter der Voraussetzung, dass die Politik die Euro-Schuldenkrise beherrschen kann. Der Umsatz sollte um rund 6 Prozent zulegen und einen neuen Rekordwert markieren.

Mit Elan ist die **ITK-Branche** in das laufende Jahr gestartet: Wie der Fachverband BITKOM mitteilte, wird das deutsche Marktvolumen 2012 voraussichtlich um mehr als 2 Prozent steigen. Wachstumstreiber dürfte mit einer Zunahme von über 4 Prozent die Informationstechnologie sein, also das Geschäft mit IT-Hardware, -Services und -Software. In diesem Segment bleiben Cloud Computing, Sicherheit und Mobility die wichtigsten Trends. Auch der Bereich Telekommunikation sollte nach einem schwierigen Jahr 2012 wieder leicht zulegen.

Der **Maschinen- und Anlagenbau** wird nach Einschätzung des VDMA 2012 weiter wachsen, allerdings mit im Vergleich zum Vorjahr deutlich reduziertem Tempo. Im Inland geht der Verband von einer nochmaligen Ausweitung der Produktion um rund 4 Prozent aus.

Für die **Solarindustrie** zeichnet sich 2012 eine Beruhigung ab. IMS Research rechnet weltweit mit einer auf oder leicht über dem Vorjahresniveau liegenden neu installierten Leistung. Dabei dürfte der deutsche Markt von den beschlossenen weiteren Förderungskürzungen geprägt werden. Die langfristigen Aussichten in dieser Branche bleiben allerdings positiv.

## Geschäftsverlauf und künftige Ausrichtung

### Entwicklung des LEONI-Konzerns

LEONI rechnet damit, den Expansionskurs im laufenden Jahr fortzusetzen und sich wiederum etwas besser zu entwickeln als die wichtigsten Abnehmerindustrien. Dabei wird sich das Wachstumstempo 2012 ausgehend von dem überraschend starken Niveau des Vorjahres 2011 erwartungsgemäß verlangsamen.

Anfang 2012 blieb die Nachfrage in den für uns bedeutenden Branchen solide. Aus der Automobilindustrie, deren Bedarfsaussagen Rückschlüsse auf die Lieferungen in den nächsten sechs Monaten zulassen, kommen überwiegend positive Signale, und auch das Geschäft mit Kabeln und Kabelsystemen für andere Industrien

läuft stabil. Wie sich die Rahmenbedingungen auf unseren Märkten im weiteren Jahresverlauf entwickeln, lässt sich aufgrund der zunehmenden Unsicherheiten im Euro-Raum und auf den internationalen Finanzmärkten derzeit nicht sicher abschätzen. LEONI beobachtet die aktuelle Situation sehr genau. Auf mögliche negative konjunkturelle Veränderungen sind wir dank der gestärkten Ertrags- und Finanzlage sowie unserer seit der letzten Krise erheblich flexibleren und effizienteren Strukturen gut vorbereitet.

Vor diesem Hintergrund geht LEONI davon aus, den **Konzernumsatz** 2012 auf 3,8 bis 4,0 Mrd. € zu steigern. Hierzu wird die südkoreanische Tochtergesellschaft Daekyeung etwa 130 Mio. € beitragen. Sofern sich unsere Märkte wie erwartet entwickeln und der Kupferpreis mindestens auf dem aktuellen Niveau bleibt, sind wir zuversichtlich, den oberen Rand dieser Spanne zu erreichen. Sollten sich die Rahmenbedingungen verschlechtern, rechnen wir mit entsprechend geringerem Wachstum.

Regional betrachtet werden vor allem die **Absatzmärkte** in den BRIC-Staaten an Bedeutung gewinnen, aber auch in Europa und Nordamerika ist mit einer positiven Tendenz zu rechnen.

Dank der deutlich verschlankten Strukturen wird LEONI 2012 aus heutiger Sicht erneut ein sehr gutes Ergebnis erzielen. Das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern** wird sich abhängig vom Umsatzzuwachs voraussichtlich auf 230 Mio. € bis 280 Mio. € belaufen. Die wesentlichen **Aufwandspositionen** sollten trotz steigender Rohstoffpreise insgesamt nicht stärker als der Umsatz zunehmen.

#### Ziele des LEONI-Konzerns

		Ist 2011	Plan 2012
Umsatzerlöse	Mio. €	3.701,5	3.800 bis 4.000
EBIT	Mio. €	237,1	230 bis 280
Investitionsvolumen <sup>1</sup>	Mio. €	138,0	155 bis 185
Free Cashflow <sup>2</sup>	Mio. €	121,2	50 bis 80
Nettofinanzschulden	Mio. €	233,9	280 bis 310
Eigenkapitalquote	%	31,8	> 30
Return on Capital Employed	%	24,0	> 20

<sup>1</sup> ohne Akquisitionen

<sup>2</sup> vor Dividende und Akquisitionen

Auch für das **Geschäftsjahr 2013** ist LEONI grundsätzlich zuversichtlich und rechnet mit einer weiteren Expansion. Wir erwarten zum jetzigen Zeitpunkt ein moderates Umsatz- und Ergebniswachstum.

Wesentliche Veränderungen der **Geschäftspolitik** sind in den kommenden beiden Jahren nicht geplant. Den eingeschlagenen Internationalisierungskurs werden wir 2012 und 2013 fortsetzen und intensivieren. Unsere Innovationskraft soll ebenfalls global ausgebaut werden, indem beispielsweise regionale Engineeringbüros zunehmend F & E-Aktivitäten übernehmen. Von wachsender Bedeutung wird außerdem das Geschäft mit Lösungen für Elektromobilität untriebstechniken sein. Auf diesem Gebiet wollen wir mittelfristig ähnlich wie in unseren Kernmärkten eine Spitzenposition einnehmen. Unsere **Organisationsstruktur** sowie die eingesetzten **Technologien und Prozesse** werden ebenfalls nicht grundlegend verändert, aber auch künftig sukzessive optimiert, um Kostenstrukturen weiter zu verbessern und unsere Systemkompetenz zu stärken. An der **Dividendenpolitik**, die grundsätzlich die Ausschüttung von einem Drittel des Jahresüberschusses vorsieht, soll gleichfalls festgehalten werden.

### **Unternehmensbereich Wiring Systems**

Der Unternehmensbereich Wiring Systems wird den Umsatz 2012 auf Basis der vorliegenden, umfangreichen Aufträge voraussichtlich weiter auf 2,2 bis 2,3 Mrd. € steigern und ein EBIT von 140 bis 165 Mio. € erreichen. Neben der Einbeziehung von Daeyeung werden vielfältige Neuanläufe für die internationale Fahrzeugindustrie zum positiven Geschäftsverlauf beitragen. Die dynamischste Entwicklung erwarten wir erneut in Asien. In dieser Region werden die Kundenbeziehungen vor allem im indischen und im südkoreanischen Markt weiter gestärkt. Unsere Position in Russland dürfte sich 2012 auf Basis der dort ausgebauten Kapazitäten ebenfalls verbessern. Darüber hinaus gibt es Standortentwicklungsprojekte in Nordafrika, Osteuropa und der NAFTA-Region. Produktseitig wird unser Angebot an Steckern und Steckverbindingssystemen 2012 im Rahmen des Projekts „Connectivity“ analysiert und gezielt abgerundet. Auch in der Business Unit Electromobility bauen wir das Angebotsspektrum aus.

### **Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions**

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions, in dem die Entwicklung des Kupferpreises für den Umsatzverlauf eine große Rolle spielt, erwarten wir im laufenden Jahr eine Fortsetzung der guten Geschäftsentwicklung mit einem Umsatzvolumen von 1,6 bis 1,7 Mrd. € und einem EBIT von 90 bis 115 Mio. €. Im Fokus stehen 2012 die weitere Internationalisierung und die Stärkung der Innovationskraft. Wichtige künftige Absatzmärkte sind China und Indien, aber auch der mittlere Osten, Süd- und Osteuropa sowie Südostasien und der Pazifikraum. In China wird die bestehende Regionalorganisation mit zusätzlichen LEONI-Business Units kooperieren, um künftig beispielsweise auch in den Bereichen Medizin- und Schienenverkehrstechnik direkt vor Ort aktiv werden zu können. Durch den Ausbau der dortigen Fertigung für die Solarindustrie rechnen wir ebenfalls mit positiven Impulsen. In Indien wird voraussichtlich ein erstes Werk in Betrieb genommen und damit der Zugang in diesen wichtigen Wachstumsmarkt verbessert. Von dort aus sollen in Zukunft unter anderem die indischen Märkte für Automobil-, Solar- und Schienenverkehrstechnik sowie Infrastruktur und Petrochemie beliefert werden. Das Produktprogramm im Bereich WCS wird insbesondere durch innovative Lösungen für die Wachstumsfelder Energiemanagement/Smart Grids, Medizintechnik, High-Speed-Datenkommunikation, Mess- und Regeltechnik sowie Sicherheitstechnik erweitert.

### **Finanzlage und Investitionen**

2012 wird die finanzielle Situation von LEONI aus heutiger Sicht weiter gefestigt. Obwohl wir uns ein umfangreiches Investitionsprogramm vorgenommen haben, wird ein **Free Cashflow** von 50 bis 80 Mio. € angestrebt. Trotz des positiven Free Cashflows wird die Nettofinanzverschuldung Ende 2012 insbesondere aufgrund der Akquisition von Daeyeung und der damit auch verbundenen Übernahme von Schulden sowie der erhöhten Ausschüttung bei rund 280 bis 310 Mio. € liegen.

Das voraussichtliche **Investitionsvolumen** liegt 2012 – ebenfalls abhängig von der Entwicklung auf unseren Märkten – bei 155 bis 185 Mio. €. Davon werden rund zwei Drittel auf den Unternehmensbereich Wiring Systems entfallen. Im Vordergrund stehen Maßnahmen, um bereits erhaltene Neu- und Folgeaufträge sicher abzuwickeln und weiteres Wachstum zu ermöglichen. Zur Vorbereitung von Modellwechseln und Neuprojekten werden unter anderem in Brasilien, China und Ägypten Neubau- und Erweiterungsmaßnahmen vorgenommen. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions liegen die Schwerpunkte auf dem Ausbau der Regionalorganisation in China, der neuen Produktionsstätte in Indien und der Erhöhung der Kapazitäten für Infrastrukturkabel in Mexiko.

Für die Vorbereitung der anstehenden **Refinanzierungsmaßnahmen** ist LEONI dank der erfolgreichen Kapitalerhöhung und der starken Ergebnisentwicklung im vergangenen Jahr gut gerüstet. Wir prüfen derzeit verschiedene Alternativen für die Anschlussfinanzierung der 2013 auslaufenden Langfrist-Darlehen und planen, die entsprechenden Vereinbarungen zum Teil bereits 2012 abzuschließen.

#### Weitere Leistungsindikatoren

Auch wenn die Weltwirtschaft 2012 nicht mehr ganz so kräftig wachsen wird wie im Vorjahr, dürfte die Verknappung bei einigen für LEONI wichtigen Materialien anhalten. Um die **Beschaffung** der stark gefragten Sonderisolerwerkstoffe für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions zu sichern, kommt dem Ausbau der weltweiten Zusammenarbeit mit Schlüssellieferanten und der Erweiterung des globalen Lieferantenportfolios vor allem im asiatischen Raum eine hohe Bedeutung zu. Der Materialeinkauf im Unternehmensbereich Wiring Systems wird 2012 einerseits durch neuerliche Zusammenschlüsse großer Lieferanten und andererseits die zunehmende Internationalisierung des Produktionsnetzwerks geprägt sein. In der Folge werden wir unsere weltweiten Beschaffungs- und Lagerhaltungsaktivitäten auch hier weiter stärken.

Die Zahl der **Mitarbeiter** wird sich 2012 aus heutiger Sicht auf rund 64.000 Personen erhöhen. Dabei wirkt sich vor allem die Einbeziehung von Daekyeong aus. In Deutschland sollten rund 200 neue Stellen geschaffen werden.

#### Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Insgesamt ist der Vorstand der LEONI AG zuversichtlich für den künftigen Geschäftsverlauf, sofern sich die Rahmenbedingungen erwartungsgemäß entwickeln und die Schuldenkrise in Europa nicht eskaliert. Wir gehen von weiteren Umsatzsteigerungen aus, gestützt vor allem durch unser Bordnetzgeschäft, das von der hohen Nachfrage aus der Automobilindustrie in den BRIC-Staaten und der Daekyeong-Übernahme profitiert, und werden 2012 voraussichtlich einen Konzernumsatz von 3,8 Mrd. € bis 4,0 Mrd. € erreichen. Dabei wollen wir unsere in vielen Bereichen führende Stellung weiter festigen. Wir rechnen mit einem Ergebnis (EBIT) zwischen 230 Mio. € und 280 Mio. €. Trotz hoher Investitionen erwarten wir einen positiven Free Cashflow, der dazu beitragen wird, unseren Verschuldungsgrad unter 50 Prozent zu halten. Damit ist LEONI gut gerüstet für die anstehenden Refinanzierungsmaßnahmen und das Wachstumsprogramm, das wir uns für die Zukunft vorgenommen haben.

Nürnberg, 21. Februar 2012

Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Uwe H. Lamann

## Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	113
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	114
Konzern-Kapitalflussrechnung	115
Konzernbilanz	116
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	117
Konzernanhang	118
Konsolidierungskreis	188
Bestätigungsvermerk	190
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	191



**Haus- & Elektrogeräte**  
Netzanschlussleitung  
für digitale Anwendungen

**Verwendung**

Diese spezielle Anschlussleitung wird beispielsweise für Personal Computer und Großbildschirme genutzt, um deren Störungsanfälligkeit zu verringern.

**Produktion**

Das Produkt wird in Xiamen, China und in Nova Dubnica, Slowakei hergestellt.

## LEONI AG Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

[ T€ ]	nach IFRS	01.01. bis 31.12.	Anhang	2011	2010
Umsatzerlöse				3.701.487	2.955.671
Umsatzkosten				– 3.029.347	– 2.438.148
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>				<b>672.140</b>	<b>517.523</b>
Vertriebskosten				– 181.937	– 160.516
Allgemeine Verwaltungskosten				– 156.957	– 144.312
Forschungs- und Entwicklungskosten				– 84.095	– 75.927
Sonstige betriebliche Erträge			[ 6 ] [ 7 ]	9.917	20.735
Sonstige betriebliche Aufwendungen			[ 6 ]	– 14.856	– 27.690
Aufwendungen / Erträge aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen			[ 17 ]	– 7.071	911
<b>EBIT</b>				<b>237.141</b>	<b>130.724</b>
Finanzerträge			[ 8 ]	1.814	786
Finanzaufwendungen			[ 8 ]	– 42.796	– 42.981
Sonstiges Beteiligungsergebnis				91	1.070
<b>Ergebnis vor Steuern</b>				<b>196.250</b>	<b>89.599</b>
Ertragsteuern			[ 9 ]	– 40.291	– 22.353
<b>Konzernüberschuss</b>				<b>155.959</b>	<b>67.246</b>
davon: Anteilseigner des Mutterunternehmens				155.734	67.080
Anteile ohne beherrschenden Einfluss				225	166
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in Euro			[ 29 ]	4,99	2,26
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)			[ 29 ]	31.184.500	29.700.000

## LEONI AG Konzern-Gesamtergebnisrechnung

[T€]	nach IFRS	01.01. bis 31.12.	2011	2010
<b>Konzernüberschuss</b>			<b>155.959</b>	<b>67.246</b>
<b>Sonstiges Ergebnis</b>				
Differenzen aus der Währungsumrechnung				
		In der laufenden Periode entstandene Gewinne	9.588	41.598
		Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung	0	184
		Summe Differenzen aus der Währungsumrechnung	9.588	41.782
Marktbewertung von Wertpapieren				
		In der laufenden Periode entstandene Verluste	0	- 115
		Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung	0	- 634
		Summe Marktbewertung von Wertpapieren	0	- 749
Cashflow Hedges				
		In der laufenden Periode entstandene Gewinne	395	3.284
		Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung	- 2.540	- 918
		Abzüglich Umbuchungen in die Bilanz	- 48	- 50
		Summe Cashflow Hedges	- 2.193	2.316
Anteil des sonstigen Ergebnisses, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt			426	2.748
	davon:	aus der Währungsumrechnung 321 T€ (Vorjahr: 2.806 T€)		
		aus der Marktbewertung von Wertpapieren 105 T€ (Vorjahr: - 58 T€)		
Steuerliche Effekte auf Bestandteile des sonstigen Ergebnisses			1.436	- 1.056
<b>Sonstiges Ergebnis</b>			<b>9.257</b>	<b>45.041</b>
<b>Gesamtergebnis</b>			<b>165.216</b>	<b>112.287</b>
	davon:	Anteilseigner des Mutterunternehmens	164.967	111.924
		Anteile ohne beherrschenden Einfluss	249	363

## LEONI AG Konzern-Kapitalflussrechnung

[T€]	nach IFRS	01.01. bis 31.12.	2011	2010
Konzernüberschuss			155.959	67.246
Überleitung zum Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit:				
	Ertragsteuern		40.291	22.353
	Zinsergebnis		40.744	41.427
	Dividendenerträge		- 91	- 459
	Abschreibungen		107.045	110.282
	Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte		8.108	4.833
	Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		6.395	- 911
	Gewinn aus Unternehmenserwerb		0	- 718
	Ergebnis aus Anlagenabgängen (Gewinn)/Verlust		351	999
	Verlust aus dem Verkauf von Tochterunternehmen		0	3.112
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Schulden, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen				
	Veränderung der Forderungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerte		- 56.574	- 70.504
	Veränderung der Vorräte		- 53.400	- 107.930
	Veränderung der sonstigen Vermögenswerte		854	- 19.521
	Veränderung der Rückstellungen		- 10.839	- 30.837
	Veränderung der Verbindlichkeiten		71.667	175.003
	Gezahlte Ertragsteuern		- 28.091	- 15.957
	Gezahlte Zinsen		- 37.896	- 37.222
	Erhaltene Zinsen		1.491	642
	Erhaltene Dividendenzahlungen		91	459
	<b>Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>		<b>246.105</b>	<b>142.297</b>
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen			- 127.436	- 102.053
Akquisitionen von Tochterunternehmen abzüglich übernommener Finanzmittel			- 1.990	- 3.905
	davon: Kaufpreis 2.100 T€ (Vorjahr: - 3.992 T€)			
	Übernommene Finanzmittel 110 T€ (Vorjahr: 87 T€)			
	Investitionen in sonstige finanzielle Vermögenswerte		- 608	- 302
	Einzahlungen aus Anlagenabgängen		3.005	4.765
	Erlöse aus dem Verkauf von assoziierten Unternehmen		128	0
	Erlöse aus dem Verkauf von Anteilspapieren		0	5.990
	Erlöse aus dem Verkauf von Tochterunternehmen abzüglich abgegebener Finanzmittel		0	- 7
	davon: Verkaufserlöse 0 T€ (Vorjahr: 97 T€)			
	Abgegebene Finanzmittel 0 T€ (Vorjahr: 104 T€)			
	<b>Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</b>		<b>- 126.901</b>	<b>- 95.512</b>
	Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden		23.467	38.486
	Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzschulden		- 65.875	- 36.238
	Kapitalerhöhung		111.518	0
	Gezahlte Dividenden der LEONI AG		- 20.790	0
	Gezahlte Dividenden Anteile ohne beherrschenden Einfluss		0	- 198
	<b>Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>		<b>48.320</b>	<b>2.050</b>
	Zunahme des Finanzmittelbestandes		167.524	48.835
	Wechselkursbedingte Veränderungen des Finanzmittelbestandes		4.228	4.321
	Finanzmittelbestand am Anfang der Periode		194.243	141.087
	Finanzmittelbestand am Ende der Periode		365.995	194.243

## LEONI AG Konzern-Bilanz

<b>Aktiva</b> [T€]	nach IFRS	<b>Anhang</b>	<b>31.12.2011</b>	<b>31.12.2010</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente			365.995	194.243
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte		[ 11 ]	456.841	404.762
Sonstige Vermögenswerte		[ 12 ]	76.855	77.806
Ertragsteuerforderungen			10.731	7.492
Vorräte		[ 13 ]	458.973	402.001
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>			<b>1.369.395</b>	<b>1.086.304</b>
Sachanlagevermögen		[ 14 ]	625.948	585.613
Immaterielle Vermögenswerte		[ 15 ]	59.084	73.194
Geschäfts- oder Firmenwerte		[ 16 ]	152.661	150.810
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen		[ 17 ]	22.416	29.695
Forderungen aus langfristigen Entwicklungsaufträgen		[ 11 ]	39.492	38.445
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		[ 18 ]	4.570	5.670
Latente Steuern		[ 9 ]	33.252	34.348
Sonstige Vermögenswerte		[ 19 ]	13.762	13.299
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>			<b>951.185</b>	<b>931.074</b>
<b>Summe Aktiva</b>			<b>2.320.580</b>	<b>2.017.378</b>
<b>Passiva</b> [T€]	nach IFRS	<b>Anhang</b>	<b>31.12.2011</b>	<b>31.12.2010</b>
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristiger Anteil an langfristigen Krediten		[ 20 ]	106.348	48.974
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		[ 21 ]	608.171	533.805
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern			39.288	32.042
Kurzfristige andere Verbindlichkeiten		[ 22 ]	142.899	123.026
Rückstellungen		[ 23 ]	47.193	53.677
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			<b>943.899</b>	<b>791.524</b>
Langfristige Finanzschulden		[ 20 ]	493.569	589.827
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten			12.175	16.269
Langfristige andere Verbindlichkeiten			16.656	18.592
Pensionsrückstellungen		[ 24 ]	44.919	43.144
Sonstige Rückstellungen		[ 23 ]	25.798	28.404
Latente Steuern		[ 9 ]	46.083	48.458
<b>Summe langfristige Verbindlichkeiten</b>			<b>639.200</b>	<b>744.694</b>
Gezeichnetes Kapital		[ 25 ]	32.669	29.700
Kapitalrücklage		[ 25 ]	290.887	181.961
Gewinnrücklagen		[ 25 ]	372.662	237.718
Kumuliertes sonstiges Ergebnis			39.984	30.751
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital			736.202	480.130
Anteile ohne beherrschenden Einfluss			1.279	1.030
<b>Summe Eigenkapital</b>		[ 25 ]	<b>737.481</b>	<b>481.160</b>
<b>Summe Passiva</b>			<b>2.320.580</b>	<b>2.017.378</b>

## LEONI AG Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

[T€]	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Kumuliertes sonstiges Ergebnis			Auf die Anteilseigner- des Mutter- unternehmens entfallendes Eigenkapital	Anteile ohne beherr- schenden Einfluss	Summe
				Differenz aus der Währungs- umrechnung	Markt- bewertung von Wert- papieren	Cashflow Hedges			
<b>1. Januar 2010</b>	<b>29.700</b>	<b>181.961</b>	<b>170.638</b>	<b>- 3.014</b>	<b>749</b>	<b>- 11.828</b>	<b>368.206</b>	<b>920</b>	<b>369.126</b>
Konzernüberschuss			67.080				67.080	166	67.246
Sonstiges Ergebnis				44.207	- 807	1.444	44.844	197	45.041
<i>Gesamtergebnis</i>							<i>111.924</i>	<i>363</i>	<i>112.287</i>
Dividendenzahlung							0	- 198	- 198
Abgang Anteile ohne beherrschenden Einfluss								- 55	- 55
<b>31. Dezember 2010</b>	<b>29.700</b>	<b>181.961</b>	<b>237.718</b>	<b>41.193</b>	<b>- 58</b>	<b>- 10.384</b>	<b>480.130</b>	<b>1.030</b>	<b>481.160</b>
<b>1. Januar 2011</b>	<b>29.700</b>	<b>181.961</b>	<b>237.718</b>	<b>41.193</b>	<b>- 58</b>	<b>- 10.384</b>	<b>480.130</b>	<b>1.030</b>	<b>481.160</b>
Konzernüberschuss			155.734				155.734	225	155.959
Sonstiges Ergebnis				9.907	105	- 779	9.233	24	9.257
<i>Gesamtergebnis</i>							<i>164.967</i>	<i>249</i>	<i>165.216</i>
Kapitalerhöhung	2.969	108.926					111.895		111.895
Dividendenzahlung			- 20.790				- 20.790		- 20.790
<b>31. Dezember 2011</b>	<b>32.669</b>	<b>290.887</b>	<b>372.662</b>	<b>51.100</b>	<b>47</b>	<b>- 11.163</b>	<b>736.202</b>	<b>1.279</b>	<b>737.481</b>

## LEONI AG Konzernanhang

### [ 1 ] Allgemeine Grundlagen

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

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

Der Konzernabschluss der LEONI zum 31. Dezember 2011 wurde in Euro erstellt. Soweit nichts anderes vermerkt, sind alle Beträge in Tausend Euro (T€) angegeben. Die Bilanz ist nach Fristigkeit gegliedert, die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren erstellt worden. Die Gesamtergebnisrechnung wird in zwei miteinander verbundenen Darstellungen vorgenommen. Soweit zur Verbesserung der Klarheit der Darstellung die Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst sind, wurden sie im Anhang gesondert ausgewiesen.

Die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen denen des Vorjahres mit Ausnahme der erstmalig im Geschäftsjahr 2011 angewendeten neuen IFRS Vorschriften. Diese sind in der Textziffer 3 erläutert.

Der vorliegende Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011 wurde vom Vorstand am 21. Februar 2012 zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

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

### [ 2 ] Konsolidierungsgrundsätze und Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

#### **Konsolidierungsgrundsätze**

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

Tochterunternehmen werden ab dem Erwerbszeitpunkt, das ist der Zeitpunkt, ab dem der Konzern die Beherrschung über das Tochterunternehmen erlangt, vollkonsolidiert. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch LEONI nicht mehr besteht. Eine Veränderung der Beteiligungsquote an einem Tochterunternehmen ohne Verlust der Beherrschung wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert. Verluste werden den Anteilen ohne beherrschenden Einfluss auch dann zugeordnet, wenn dies zu einem negativen Saldo führt.

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag wie der Abschluss des Mutterunternehmens erstellt. Alle konzerninternen Salden, Erträge, Aufwendungen sowie unrealisierte Gewinne und Verluste und Dividenden aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert.

Unternehmenszusammenschlüsse bzw. die Kapitalkonsolidierung von Tochterunternehmen werden seit 1. Januar 2010 unter Anwendung der Vorschriften des IFRS 3 (2008) nach der Akquisitionsmethode bilanziert. Die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs bemessen sich als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt und ggf. der Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss werden die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens bewertet.

Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden als Aufwand erfasst.

Eine vereinbarte bedingte Gegenleistung wird zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden in Übereinstimmung mit IAS 39 entweder in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im sonstigen Ergebnis 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.

Ein Geschäfts- oder Firmenwert entsteht und wird bei der Erstkonsolidierung zu Anschaffungskosten angesetzt, wenn die übertragene Gegenleistung und der Betrag der Anteile ohne beherrschenden Einfluss die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden übersteigen. Liegt die übertragene Gegenleistung unter dem beizulegenden Zeitwert des Reinvermögens des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Geschäfts- oder Firmenwerte werden nach der Erstbilanzierung mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest gemäß IAS 36 unterzogen, der zu einer Abwertung führen kann („Impairment-Only Approach“).

### **Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen**

Ein assoziiertes Unternehmen liegt vor, wenn LEONI einen maßgeblichen Einfluss auf dessen Geschäfts- und Finanzpolitik ausüben kann. Dies ist grundsätzlich bei einem Stimmrechtsanteil zwischen 20 und 50 Prozent der Fall.

Ein Gemeinschaftsunternehmen ist ein Joint Venture, das die Gründung eines eigenständigen Unternehmens beinhaltet, an dem jedes Partnerunternehmen beteiligt ist. Ein Joint Venture ist eine vertragliche Vereinbarung von zwei oder mehreren Parteien zur Durchführung einer wirtschaftlichen Tätigkeit, die einer gemeinschaftlichen Führung unterliegt.

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

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

### **Währungsumrechnung**

Der Konzernabschluss wird in der Darstellungswährung Euro aufgestellt, welche die funktionale Währung der Konzernmuttergesellschaft, der LEONI AG, ist. Die Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, werden gemäß IAS 21 nach dem Konzept der funktionalen Währung in die Konzernwährung Euro umgerechnet. Die funktionale Währung der einzelnen Tochtergesellschaften ist die Währung des primären Wirtschaftsumfelds, in dem das Unternehmen tätig ist. Die Umrechnung der in der jeweiligen funktionalen Währung der Tochterunternehmen erstellten Abschlüsse erfolgt nach der Stichtagskursmethode, d.h. die Vermögens- und Schuldposten werden von der funktionalen Währung in die Darstellungswährung grundsätzlich mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag, die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung mit den Jahresdurchschnittskursen (arithmetisches Mittel der Monatsdurchschnittskurse) umgerechnet. Unterschiede aus der Währungsumrechnung der Vermögenswerte und Schulden gegenüber der Umrechnung des Vorjahres sowie Umrechnungsdifferenzen zwischen Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz werden im sonstigen Ergebnis ausgewiesen. Die im sonstigen Ergebnis erfassten Beträge werden beim Abgang des betreffenden ausländischen Tochterunternehmens bzw. Geschäftsbetriebs zum gleichen Zeitpunkt wie auch der Gewinn oder der Verlust aus dem Abgang erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Fremdwährungstransaktionen, das heißt Geschäftsvorfälle, die von einer in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaft in einer anderen Währung als ihrer funktionalen Währung getätigt werden, werden mit dem am jeweiligen Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung bei der Konzerngesellschaft in die funktionale Währung umgerechnet. In den Folgeperioden werden monetäre Vermögenswerte und Schulden zu jedem Berichtsstichtag unter Verwendung des Stichtagskurses neu bewertet. Die daraus resultierenden Währungsdifferenzen werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Nicht monetäre Posten werden weiterhin mit dem Transaktionskurs bewertet bzw., sofern sie mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet werden, mit dem Kurs zum Zeitpunkt

der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts. Währungsgewinne und Währungsverluste, die aus der Bewertung von monetären, im Wesentlichen konzerninternen Posten entstehen, werden insoweit dem operativen Ergebnis (EBIT) zugeordnet, als es sich um Währungseffekte handelt, die in einem direkten Zusammenhang mit einem operativen Geschäft stehen.

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

Mittelkurs zum Bilanzstichtag			[ 1 Euro in Fremdwährungseinheiten ]	
Land	Währung	ISO Code	31.12.2011	31.12.2010
Brasilien	Real	BRL	2,41580	2,21020
China	Renminbi Yuan	CNY	8,14850	8,76970
Großbritannien	Pfund	GBP	0,83720	0,86300
Korea	Won	KRW	1490,14120	1507,24140
Mexiko	Peso	MXN	18,07310	16,44800
Polen	Zloty	PLN	4,45530	3,96750
Rumänien	Leu	RON	4,33260	4,28900
Russische Föderation	Rubel	RUB	41,74280	40,52800
Schweiz	Franc	CHF	1,21620	1,24420
USA	Dollar	USD	1,29380	1,32820

Jahresdurchschnittskurs			[ 1 Euro in Fremdwährungseinheiten ]	
Land	Währung	ISO Code	31.12.2011	31.12.2010
Brasilien	Real	BRL	2,32474	2,33723
China	Renminbi Yuan	CNY	9,00863	8,99697
Großbritannien	Pfund	GBP	0,86918	0,86021
Korea	Won	KRW	1542,83537	1542,32635
Mexiko	Peso	MXN	17,33813	16,83622
Polen	Zloty	PLN	4,12748	4,00295
Rumänien	Leu	RON	4,24440	4,21945
Russische Föderation	Rubel	RUB	40,96978	40,44729
Schweiz	Franc	CHF	1,23248	1,37849
USA	Dollar	USD	1,39410	1,32967

### Umsatzrealisierung

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

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

Dividendenerträge werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

### **Aufwendungen für Forschung und Entwicklung**

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

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

### **Zuwendungen der öffentlichen Hand**

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn eine hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllt. Aufwandsbezogene Zuwendungen werden planmäßig als Ertrag über den Zeitraum erfasst, der erforderlich ist, um sie mit den entsprechenden Aufwendungen, die sie kompensieren sollen, zu verrechnen. Zuwendungen für einen Vermögenswert werden von den Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswertes gekürzt.

### **Vorräte**

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

### **Zum Verkauf bestimmte langfristige Vermögenswerte**

Ein langfristiger Vermögenswert oder eine Veräußerungsgruppe wird als zum Verkauf bestimmt klassifiziert („assets held for sale“), wenn der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird, und die dafür notwendigen Kriterien des IFRS 5 vorliegen.

Sind langfristige Vermögenswerte oder eine Veräußerungsgruppe als zur Veräußerung bestimmt klassifiziert worden, werden keine weiteren planmäßigen Abschreibungen vorgenommen und deren Zeitwert ermittelt. Liegt der Zeitwert der zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerte bzw. der Veräußerungsgruppe abzüglich der Kosten der Veräußerung unter dem Nettobuchwert der Vermögenswerte bzw. der Veräußerungsgruppe, wird eine Wertberichtigung auf den Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten vorgenommen. Ändert sich der Veräußerungsplan und werden die Kriterien nach IFRS 5 für einen Vermögenswert oder eine Veräußerungsgruppe, der bzw. die als zum Verkauf bestimmt klassifiziert wurden, nicht mehr erfüllt, werden diese nicht mehr gesondert ausgewiesen, sondern in die Bilanzposition zurückgegliedert, in der sie ursprünglich ausgewiesen waren. Sie werden mit dem niedrigeren Wert aus dem Buchwert, bevor der Vermögenswert oder die Veräußerungsgruppe als zum Verkauf bestimmt klassifiziert wurde, bereinigt um alle planmäßigen Abschreibungen oder Neubewertungen, die ohne eine Klassifizierung als zum Verkauf bestimmt erfasst worden wären, und dem erzielbaren Betrag zum Zeitpunkt der Entscheidung, nicht zu verkaufen, bewertet.

### Sachanlagen

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

Für die planmäßigen Abschreibungen werden folgende Nutzungsdauern zugrunde gelegt:

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

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

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

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

### **Leasingverhältnisse**

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

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

### **Immaterielle Vermögenswerte**

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

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

Gemäß IAS 38 sind immaterielle Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer planmäßig abzuschreiben. Das Unternehmen schreibt daher in Übereinstimmung mit diesen Regelungen als immaterielle Vermögenswerte aktivierte Entwicklungskosten und andere immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer auf den geschätzten Restbuchwert, in der Regel auf Null, ab. Bei den anderen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer handelt

es sich im Wesentlichen um Softwarelizenzen mit einer Nutzungsdauer von drei Jahren sowie um im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Kundenbeziehungen mit Nutzungsdauern von vier bis 19 Jahren und erworbener Technologie und Fertigungs-Know-how mit einer Nutzungsdauer von fünf bis 15 Jahren. Die Abschreibungsmethode und die Abschreibungsdauer werden für einen immateriellen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die aufgrund von Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswertes erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode und der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt.

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

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

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

### **Geschäfts- oder Firmenwerte**

Geschäfts- oder Firmenwerte („Goodwill“) aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der übertragenen Gegenleistung über die identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden bemessen. Nach dem erstmaligen Ansatz werden Geschäfts- oder Firmenwerte zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich entsprechend den Regelungen des IAS 36 auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Der Konzern nimmt die jährliche Überprüfung der Geschäfts- oder Firmenwerte auf Werthaltigkeit zum 31. Oktober vor. Eine Überprüfung findet auch dann statt, wenn Ereignisse oder Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte. Zum Zwecke des Werthaltigkeitstests wird ein im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbener Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten („cash-generating units“) des Konzerns zugeordnet, die von den Synergieeffekten aus dem Unternehmenszusammenschluss profitieren sollen. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden. Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen sie zugeordnet wurden, getestet, indem der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit bzw. Einheiten mit ihrem erzielbaren Betrag („recoverable amount“) verglichen wird. Übersteigt der Buchwert den erzielbaren Betrag, liegt eine Wertminderung vor und es ist auf den erzielbaren Betrag abzuschreiben. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten („fair value less cost to sell“) und Nutzungswert („value in use“). Der Nutzungswert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit ist definiert als der Barwert der erwarteten Cashflows, die dem Unternehmen

aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zufließen werden. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die erwarteten zukünftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und der spezifischen Risiken der zahlungsmittelgenerierenden Einheit widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren, Discounted-Cashflow-Bewertungsmodelle, Börsenkurse oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert.

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

### **Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer und von Sachanlagen**

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

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

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

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

### **Finanzinstrumente**

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswerts und bei einem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Als finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Verbindlichkeiten erfasste

Finanzinstrumente werden grundsätzlich getrennt ausgewiesen. Sie werden nur dann saldiert ausgewiesen, wenn bezüglich der Beträge zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Aufrechnungsrecht besteht und beabsichtigt wird, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte werden in die folgenden Kategorien eingeteilt:

- **Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte**

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

Gewinne und Verluste aus finanziellen Vermögenswerten dieser Kategorie werden erfolgswirksam erfasst. Weder im Geschäftsjahr 2011 noch im Vorjahr wurden originäre finanzielle Vermögenswerte als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, noch wurde von der Möglichkeit, finanzielle Vermögenswerte bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Vermögenswerte („Financial Assets at Fair Value Through Profit or Loss“) zu designieren, Gebrauch gemacht.

- **Bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte**

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

Finanzielle Vermögenswerte dieser Kategorie waren weder im Geschäftsjahr 2011 noch im Vorjahr im Konzern vorhanden.

- **Kredite und Forderungen**

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

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

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

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

#### ■ **Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte**

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

#### **Finanzielle Verbindlichkeiten**

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

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

Im Geschäftsjahr 2011 und im Vorjahr waren keine originären finanziellen Verbindlichkeiten als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert und es wurde nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, finanzielle Verbindlichkeiten bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Verbindlichkeiten („Financial Liabilities at Fair Value Through Profit or Loss“ – FVtPL) zu designieren.

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

### **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente**

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

### **Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte**

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

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

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

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

### **Abgegrenzte Schulden („accruals“)**

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

### Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Pensionsrückstellungen für leistungsorientierte Pensionspläne werden aufgrund versicherungsmathematischer Gutachten nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren („Projected-Unit-Credit-Method“) gemäß IAS 19 ermittelt. Änderungen aus den versicherungsmathematischen Annahmen oder Unterschiede zwischen der tatsächlichen Entwicklung und den ursprünglichen Annahmen sowie Vermögensgewinne oder -verluste, die sich als Differenz zwischen dem erwarteten und tatsächlichen Ertrag aus dem Vermögen des Pensionsfonds bzw. dem Planvermögen („plan assets“) ergeben (versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste), werden ergebniswirksam über die durchschnittliche Restdienstzeit der betroffenen aktiven Mitarbeiter erfasst, soweit der Korridor von 10 Prozent des Barwerts der Pensionsverpflichtung („present value of Defined Benefit Obligation“- DBO) bzw. 10 Prozent des Zeitwertes des Planvermögens überschritten wird. Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand wird linear über den durchschnittlichen Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit der Anwartschaften verteilt. Soweit Anwartschaften sofort nach Einführung oder Änderungen eines Pensionsplans unverfallbar sind, ist der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand sofort ergebniswirksam zu erfassen.

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

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

### Sonstige Rückstellungen

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

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

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

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

### **Restrukturierungsaufwand**

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

### **Ertragsteuern**

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

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

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

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

### **Ergebnis je Aktie**

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

### **Kapitalflussrechnung**

Die Kapitalflussrechnung wird gemäß IAS 7 in die Bereiche betriebliche Tätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit gegliedert. Dabei werden die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit nach der indirekten Methode ermittelt, indem das Periodenergebnis um Auswirkungen von nicht zahlungswirksamen

Geschäftsvorfällen, Rückstellungen und Abgrenzungen von vergangenen oder künftigen betrieblichen Ein- und Auszahlungen sowie um Ertrags- und Aufwandsposten, die dem Investitions- oder Finanzierungsbereich zuzurechnen sind, berichtet wird. Unter den „sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträgen“ werden dabei im Wesentlichen nicht als Gewinnausschüttung vereinnahmte Ergebnisse der at equity bilanzierten Unternehmen ausgewiesen. Gezahlte Zinsen und erhaltene Zinsen und Dividenden sind als Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit klassifiziert. Gezahlte Dividenden sind dem Finanzierungsbereich zugeordnet. Der Finanzmittelbestand setzt sich aus den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zusammen. Diese beinhalten Kassenbestände, Schecks und sofort verfügbare Bankguthaben, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu drei Monate beträgt. Der Einfluss von wechselkursbedingten Wertänderungen auf den Finanzmittelbestand wird gesondert ausgewiesen, so dass der Finanzmittelbestand zu Beginn und Ende der Berichtsperiode abgestimmt werden kann.

### **Segmentberichterstattung**

Die Segmentberichterstattung erfolgt unter Anwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 8 „Geschäftssegmente“ entsprechend des dort verankerten Management-Ansatzes („management approach“), der eine an der internen Organisations- und Berichtsstruktur sowie an den internen Steuerungsgrößen anknüpfende Segmentierung und Berichterstattung vorsieht. Die Abgrenzung und Bestimmung der Segmente wurde daher entsprechend der internen Organisations- und Berichtsstruktur vorgenommen. Zum Zwecke der Unternehmenssteuerung ist der Konzern nach Produkten und Dienstleistungen in Geschäftseinheiten organisiert. Der Konzern verfügt daher über zwei berichtspflichtige Segmente: Wire & Cable Solutions und Wiring Systems. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird vom Management getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Segmente zu bestimmen. Das EBIT wird in Übereinstimmung mit den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen des Konzernabschlusses ermittelt. Es enthält auch das Ergebnis aus der Equity-Bewertung von Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen.

### **Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen**

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

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

Die Überprüfungen der Werthaltigkeit von Geschäfts- und Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer basieren auf Berechnungen des Nutzungswertes. Die Werthaltigkeitstests von langfristigen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer wurden weitgehend ebenfalls anhand ihres Nutzungswertes vorgenommen. Zur Schätzung des Nutzungswertes muss der Konzern die voraussichtlichen künftigen Cashflows aus den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen die langfristigen Vermögenswerte oder Geschäfts- oder Firmenwerte zugeordnet sind, schätzen und darüber hinaus einen

angemessenen Zinssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln (Discounted-Cashflow-Methode). Die Cashflows werden aus der Unternehmensplanung der nächsten fünf Geschäftsjahre abgeleitet, wobei Restrukturierungsmaßnahmen, zu denen sich der Konzern noch nicht verpflichtet hat, und wesentliche künftige Investitionen, die die Ertragskraft der getesteten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erhöhen werden, nicht enthalten sind. Die Unternehmensplanung wird bottom-up erstellt, d.h. die Planzahlen werden für jede Business Unit bzw. Tochtergesellschaft detailliert erstellt und zu den Segmenten und zum Gesamtkonzern verdichtet. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von den Automobilherstellern kommunizierten erwarteten Stückzahlen. Dementsprechend ist der erzielbare Betrag bzw. der Nutzungswert stark abhängig von den prognostizierten Abnahmemengen. Des Weiteren ist der erzielbare Betrag stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz. In wenigen Einzelfällen, z.B. wenn der Nutzungswert unter dem Buchwert lag, wurde der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten anhand von Schätzungen von Sachverständigen und Erfahrungswerten ermittelt.

Bei den immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer handelt es sich ausschließlich um im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken. Der Buchwert am 31. Dezember 2011 betrug 2.128 T€ (Vorjahr: 1.877 T€). Die immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer hatten zum 31. Dezember 2011 einen Buchwert in Höhe von 56.956 T€ (Vorjahr: 71.317 T€). Die Sachanlagen standen zum 31. Dezember 2011 mit 625.948 T€ (Vorjahr: 585.613 T€) zu Buche. Die Geschäfts- oder Firmenwerte beliefen sich am 31. Dezember 2011 auf 152.661 T€ (Vorjahr: 150.810 T€). Weitere Einzelheiten sind in den Textziffern 14, 15 und 16 zu finden.

Derivate, die im Zusammenhang mit zukünftigen Unternehmenszusammenschlüssen stehen und in den Anwendungsbereich des IAS 39 fallen, werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Dieser wird anhand eines Discounted-Cash-Flow-Modells ermittelt, wobei die dabei zu schätzenden zukünftigen Cashflows aus der vom Management erstellten Fünf-Jahres-Planung abgeleitet werden. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von den Automobilherstellern kommunizierten erwarteten Stückzahlen. Dementsprechend ist der beizulegende Zeitwert stark abhängig von den prognostizierten Abnahmemengen. Zudem ist der beizulegende Zeitwert stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz. Zum 31. Dezember 2011 bestand ein Derivat, das im Zusammenhang mit zukünftigen Unternehmenszusammenschlüssen steht. Der Buchwert betrug – 673 T€ (Vorjahr: 720 T€).

Für die Bilanzierung aktiver latenter Steuern, im Wesentlichen auf nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge, sind Einschätzungen und Ermessensentscheidungen der Unternehmensleitung hinsichtlich der zukünftigen Steuerplanungsstrategien, der erwarteten Eintrittszeitpunkte und Höhe der zukünftig zur Nutzung der Verlustvorträge zur Verfügung stehenden zu versteuernden Einkommen zu treffen. Aktive latente Steuern werden insoweit angesetzt als aufrechenbare latente Steuerverbindlichkeiten in gleicher Höhe und gleicher Fristigkeit erwartet werden. Darüber hinaus werden aktive latente Steuern nur dann angesetzt, wenn zukünftig mit hoher Wahrscheinlichkeit ausreichend zu versteuerndes Einkommen erwartet wird, um die latenten Steueransprüche aus Verlustvorträgen und temporären Differenzen nutzen zu können. Für diese Beurteilung wird das erwartete zu versteuernde Einkommen aus der Unternehmensplanung abgeleitet, welche nach den oben beschriebenen Grundsätzen erstellt wird. Der Betrachtungszeitraum beträgt aufgrund der zunehmenden Unsicherheiten in der weiteren Zukunft in der Regel drei Jahre. Bei Gesellschaften in Verlustsituationen werden aktive latente Steuern erst dann angesetzt, wenn sich der Turnaround abzeichnet bzw. mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit davon auszugehen ist, dass die zukünftigen positiven Ergebnisse erzielt werden können. Zum 31. Dezember 2011 belief sich der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf 33.252 T€ (Vorjahr: 34.348 T€). Weitere Einzelheiten sind in der Textziffer 9 dargestellt.

Der Altersversorgungsaufwand aus leistungsorientierten Plänen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Diese Bewertungen basieren auf Annahmen und Ermessensentscheidungen in Bezug auf Abzinsungssätze, erwartete Erträge aus Planvermögen, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, die Sterblichkeit und die künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung solcher Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Für Altersversorgungsverpflichtungen wurde im Konzerndurchschnitt ein Abzinsungssatz von 4,24 Prozent (Vorjahr: 4,54 Prozent) unterstellt. Die Pensionsrückstellungen betragen am 31. Dezember 2011 44.919 T€ (Vorjahr: 43.144 T€). In Höhe von 11.967 T€ (Vorjahr: 11.303 T€) bestand am 31. Dezember 2011 ein Aktivposten aus dem Altersversorgungsplan in England. Weitere Einzelheiten sind in der Textziffer 24 dargestellt.

### [ 3 ] Neue Rechnungslegungsvorschriften

#### Im Geschäftsjahr erstmalig angewendete neue Rechnungslegungsvorschriften

- Im Oktober 2009 veröffentlichte der IASB Änderungen zu IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“. Es wurde neu geregelt, dass bestimmte Bezugsrechte sowie Optionen und Optionsscheine in einer anderen Währung als der funktionalen Währung des Emittenten, auf dessen Eigenkapitalinstrumente sich diese Rechte beziehen, bilanziell nunmehr als Eigenkapital und nicht mehr als Verbindlichkeiten auszuweisen sind. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Februar 2010 beginnen. Die Regelung hatte keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.
- Im November 2009 veröffentlichte der IASB den IFRIC 19 „Extinguishing Financial Liabilities with Equity Instruments“. IFRIC 19 regelt, dass Eigenkapitalinstrumente, die ein Kreditnehmer zur vollständigen oder partiellen Tilgung einer finanziellen Verbindlichkeit an Kreditgeber ausgibt, als gezahltes Entgelt nach IAS 39 anzusehen sind und der Kreditnehmer die Verbindlichkeit entsprechend auszubuchen hat. Diese Eigenkapitalinstrumente sind zum beizulegenden Zeitwert oder – wenn dieser nicht ermittelbar ist – mit dem beizulegenden Zeitwert der getilgten Verbindlichkeit zu bewerten. Die Regelungen von IFRIC 19 sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2010 beginnen. Die Regelung hatte keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.
- Ebenfalls im November 2009 veröffentlichte der IASB Änderungen zum IFRIC 14 „Prepayments of a Minimum Funding Requirement“. Die Änderungen von IFRIC 14 regeln, dass Unternehmen, die Mindestfinanzierungsvorschriften bezüglich ihrer Pensionspläne unterliegen und Vorauszahlungen der Beiträge leisten, die diesen Anforderungen genügen, künftig den Nutzen hieraus als Vermögenswert darstellen können. Die Regelungen von IFRIC 14 sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen. Die Regelung hatte keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.
- Im November 2009 veröffentlichte der IASB zudem eine Überarbeitung zum IAS 24 „Related Party Disclosures“. Die Änderungen umfassen eine Teilausnahme von den Angabepflichten des Standards für regierungsverbundene Unternehmen sowie eine Verdeutlichung der Definition eines nahe stehenden Unternehmens oder einer nahe stehenden Person. Die Regelungen von IAS 24 sind für die Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen. Die neuen Regelungen hatten keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

- Im Mai 2010 veröffentlichte der IASB den dritten Omnibus-Standard 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 Änderungen sind anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2010 bzw. am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen. Die neuen Regelungen hatten keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

### **Zukünftige, neue Rechnungslegungsvorschriften**

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

- Im Oktober 2010 hat der IASB Änderungen zu IFRS 7 „Financial Instruments: Disclosures“ veröffentlicht. 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 auftreten. Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2011 beginnen. Die neuen Regelungen werden vom Konzern analysiert und könnten zusätzliche Angaben erforderlich machen.

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

- Im Rahmen des IASB Projektes zur umfassenden Neuregelung der Bilanzierung von Finanzinstrumenten hat der IASB im November 2009 als ersten Teil der Neuregelungen den IFRS 9 „Financial Instruments“ veröffentlicht, der zunächst nur die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten regelt. Hier nach 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 2015 beginnen. Die European Financial Reporting Advisory Group hat die Empfehlung zur Übernahme des IFRS in der EU verschoben, um sich mehr Zeit für die Begutachtung der Ergebnisse des IASB Projekts zur Verbesserung der Bilanzierung von Finanzinstrumenten zu nehmen.  
Im Oktober 2010 veröffentlichte der IASB den zweiten Teil von IFRS 9 mit den neuen Vorschriften für die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten. Die neuen Regelungen ändern insbesondere 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 neuen Regelungen sind erstmals verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen.

- Im Dezember 2010 hat der IASB eine Änderung zu IAS 12 „Deferred Tax: Recovery of Underlying Assets“ veröffentlicht. Durch die Änderung wird eine praktische Lösung für das Problem der Beurteilung, ob der Buchwert eines Vermögenswertes durch Nutzung oder durch Veräußerung realisiert wird, durch die Einführung einer widerlegbaren Vermutung, dass die Realisierung des Buchwerts im Normalfall durch Veräußerung erfolgt, gelöst. Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2012 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig.
  
- Im Mai 2011 veröffentlichte der IASB IFRS 13 „Fair Value Measurement“, der erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden ist, das am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnt. Der Standard legt Richtlinien für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts fest und definiert umfassende quantitative und qualitative Angaben über die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert. Nicht zum Regelungsbereich des Standards gehört dagegen die Frage, wann Vermögenswerte und Schulden zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden müssen oder können. IFRS 13 definiert den beizulegenden Zeitwert als den Preis, den eine Partei in einer regulären Transaktion zwischen Marktteilnehmern am Bewertungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswertes erhalten oder für die Übertragung einer Verbindlichkeit zahlen würde.
  
- Des Weiteren veröffentlichte der IASB im Mai 2011 mit IFRS 10 „Consolidated Financial Statements“, IFRS 11 „Joint Arrangements“, IFRS 12 „Disclosure of Interest in Other Entities“ sowie den Folgeänderungen zu IAS 27 „Einzelabschlüsse“ und IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen“ Neuerungen und Verbesserungen der Rechnungslegungsvorschriften und Angabevorschriften zu den Themen Konsolidierung, gemeinschaftliche Vereinbarungen bzw. Gemeinschaftsunternehmen und zu außerbilanziellen Aktivitäten. Diese genannten Vorschriften sind jeweils erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnt.
  - IFRS 10 „Consolidated Financial Statements“ ersetzt die Bestimmungen des bisherigen IAS 27 „Konzern- und Einzelabschlüsse“ zur Konzernrechnungslegung und die Interpretation SIC-12 „Konsolidierung – Zweckgesellschaften“. IFRS 10 begründet ein einheitliches Beherrschungskonzept, welches auf alle Unternehmen einschließlich der Zweckgesellschaften Anwendung findet.
  - IFRS 11 „Joint Arrangements“ ersetzt den IAS 31 „Anteile an Gemeinschaftsunternehmen“ und die Interpretation SIC-13 „Gemeinschaftlich geführte Unternehmen — Nicht monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen“. Mit IFRS 11 wird das bisherige Wahlrecht zur Anwendung der Quotenkonsolidierung bei Gemeinschaftsunternehmen aufgehoben. Diese Unternehmen werden künftig allein At-Equity in den Konzernabschluss einbezogen.
  - IFRS 12 „Disclosure of Interests in Other Entities“ regelt einheitlich die Angabepflichten für den Bereich der Konzernrechnungslegung und konsolidiert die Angaben für Tochterunternehmen, die bislang in IAS 27 geregelt waren, die Angaben für gemeinschaftlich geführte und assoziierte Unternehmen, welche sich bislang in IAS 31 bzw. IAS 28 befanden, sowie für strukturierte Unternehmen.
  - Der Anwendungsbereich von IAS 27 „Separate Financial Statements“ (überarbeitet 2011) wurde mit der Verabschiedung von IFRS 10 und IFRS 12 allein auf die Bilanzierung von Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten und assoziierten Unternehmen in separaten Einzelabschlüssen eines Unternehmens beschränkt.
  - Der Regelungsbereich des IAS 28 „Investments in Associates and Joint Ventures“ (überarbeitet 2011) wurde mit der Verabschiedung von IFRS 11 und IFRS 12 neben den assoziierten Unternehmen auch auf die Anwendung der Equity-Methode auf Gemeinschaftsunternehmen ausgeweitet.

- Im Juni 2011 hat der IASB eine Änderung zu IAS 1 „Presentation of Financial Statements – Presentation of Items of Other Comprehensive Income“ veröffentlicht. Sie betrifft die Darstellung der Bestandteile des sonstigen Ergebnisses. Dabei sind Bestandteile, für die künftig eine erfolgswirksame Umgliederung vorgesehen ist (sog. Recycling), gesondert von Bestandteilen, die im Eigenkapital verbleiben, darzustellen. Die Änderung ist erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnt.
- Der IASB hat ebenfalls im Juni 2011 mehrere Änderungen zu IAS 19 „Employee Benefits“ veröffentlicht. Die vorgenommenen Anpassungen reichen von grundlegenden Änderungen, beispielsweise betreffend die Ermittlung von erwarteten Erträgen aus dem Planvermögen und die Aufhebung der Korridormethode, welche der Verteilung bzw. der Glättung von aus den Pensionsverpflichtungen resultierender Volatilität im Zeitablauf diente, bis zu bloßen Klarstellungen und Umformulierungen. Der überarbeitete Standard ist erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnt. Da LEONI die Korridormethode anwendet und diese nicht mehr zulässig sein wird, sondern versicherungsmathematische Gewinne und Verluste künftig im sonstigen Ergebnis zu erfassen sind, werden sich die Änderungen auf die in der Bilanz anzusetzenden Pensionsverpflichtungen sowie auf das Eigenkapital auswirken. Die nach der Korridormethode noch nicht berücksichtigten versicherungsmathematischen Verluste werden zukünftig das Eigenkapital mindern, gleichzeitig werden sich die in der Bilanz auszuweisenden Pensionsrückstellungen erhöhen und der bisher auf der Aktivseite ausgewiesene Posten auf Null verringern. Zum 31. Dezember 2011 betragen die versicherungsmathematischen Verluste 56.247 T€. Außerdem wird sich die geänderte Ermittlung der Erträge aus dem Planvermögen auf die Gewinn- und Verlustrechnung auswirken. Die erwarteten Erträge aus dem Planvermögen und der Zinsaufwand auf die Pensionsverpflichtung werden zukünftig durch eine einheitliche Nettozinskomponente ersetzt. Die Auswirkungen daraus werden derzeit ermittelt.
- Im Oktober 2011 hat der IASB die IFRIC Interpretation 20 „Stripping Costs in the Production Phase of a Surface Mine“ veröffentlicht. Die Interpretation regelt die Aktivierung eines langfristigen Vermögenswerts für während des Abbaubetriebs anfallende Kosten der Abraumbeseitigung, sofern der Nutzen in einem verbesserten Zugang zu künftig abbaubaren Erzen liegt und weitere zwingende Voraussetzungen erfüllt sind. Die Interpretation ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 31. Dezember 2012 beginnen.
- Im Dezember 2011 hat der IASB Änderungen zu IAS 32 und IFRS 7 „Offsetting Financial Assets and Financial Liabilities“ veröffentlicht. Mit der Änderung sollen bestehende Inkonsistenzen über eine Ergänzung der Anwendungsleitlinien beseitigt werden. Die bestehenden grundlegenden Bestimmungen zur Saldierung von Finanzinstrumenten werden jedoch beibehalten. Darüber hinaus werden ergänzende Angaben definiert. Die Änderungen sind erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnt.

Die vorstehenden Regelungen sind zukünftig verpflichtend anzuwenden, soweit sie von der EU anerkannt werden. Die Auswirkungen dieser geänderten bzw. neuen Regelungen werden vom Konzern analysiert. Der derzeitige Analysestand lässt mit Ausnahme der oben dargelegten Auswirkungen hinsichtlich der Änderungen des IAS 19 noch keine Aussage der voraussichtlichen Auswirkung der geänderten Vorschriften auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu.

## [ 4 ] Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der LEONI AG 19 inländische und 63 ausländische Gesellschaften einbezogen, bei denen der LEONI AG unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht. Im Konsolidierungskreis sind keine Zweckgesellschaften im Sinne des SIC 12 enthalten, da LEONI keine Unternehmen beherrscht, die zu einem bestimmten Zweck ohne oder nur mit geringer Kapitalbeteiligung gegründet wurden.

### Anzahl der vollkonsolidierten Gesellschaften

	31.12.2011	31.12.2010
Inland	20	20
Ausland	63	65
<b>Gesamt</b>	<b>83</b>	<b>85</b>

Den drei zugegangenen Unternehmen aus der Akquisition der j-fiber GmbH mit Sitz in Jena, welche in der Textziffer 5 näher beschrieben ist, stehen fünf Gesellschaftsabgänge gegenüber. Durch konzerninterne Verschmelzungen sind vier Rechtseinheiten ausgeschieden bzw. in der aufnehmenden Gesellschaft aufgegangen. Im Segment Wire & Cable Solutions wurde die LEONI Studer GmbH mit Sitz in Riedstadt auf die LEONI Kerpen GmbH mit Sitz in Stolberg verschmolzen. Im Segment Wiring Systems wurde die LEONI Automotive Leads GmbH mit Sitz in Brake auf die LEONI Bordnetz-Systeme GmbH, Kitzingen verschmolzen. Des Weiteren wurden die tunesischen Gesellschaften LEONI Wiring Systems Mateur Nord S.A. mit Sitz in Mateur und LEONI Tunisie Sarl. mit Sitz in Messadine-Sousse auf die LEONI Tunisia Group Sarl. mit Sitz in Messadine, Tunesien verschmolzen.

Die BTO GmbH Fiber Technologies aus dem Segment Wire & Cable Solutions war bereits seit längerer Zeit in Liquidation und ist aufgrund der im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgten Löschung im Handelsregister auch formell aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden.

Bei den Gemeinschaftsunternehmen ist die chinesische Gesellschaft Intedis E/E-Engineering and Technology (Shanghai) Co., Ltd. mit Sitz in Shanghai zugegangen. Sie wurde im Geschäftsjahr 2011 von der Intedis GmbH & Co. KG gegründet.

Am 30. September 2011 veräußerte LEONI ihren 25-Prozentanteil an der FiberTech Optica Inc. mit Sitz in Kitchener, Ontario, Kanada zu einem Preis von 222 T€. Das assoziierte Unternehmen war bislang at equity in den Konzernabschluss einbezogen. Aus dem Verkauf ergab sich ein Verlust in Höhe von 17 T€.

Die vollständige Aufstellung der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften, der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen zum 31. Dezember 2011 ist am Ende des Anhangs dargestellt.

Veräußerung von Tochtergesellschaften im Vorjahr:

Am 10. Dezember 2010 veräußerte LEONI im Rahmen der Neuorganisation bzw. Restrukturierung des Segments Wire & Cable Solutions alle Anteile an der österreichischen Tochtergesellschaft LEONI NBG Fiber Optics GmbH und an der niederländischen Vertriebsgesellschaft LEONI WCS Benelux B.V. Beide Gesellschaften des

Segments Wire & Cable Solutions schieden daher zum Veräußerungszeitpunkt aus dem Konsolidierungskreis aus. Folgende Übersicht zeigt die im Vorjahr aus dem Konzern abgegangenen Vermögenswerte und Schulden:

[ T€ ]	Bei Verkauf abgegangen
Sachanlagen	376
Vorräte	1.648
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.042
Liquide Mittel	104
Sonstige Vermögenswerte	93
	<b>4.263</b>
Sonstige Verbindlichkeiten	530
Langfristige Finanzschulden	100
Pensionsrückstellungen	72
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	836
	<b>1.537</b>
<b>Buchwert des Nettovermögens</b>	<b>2.726</b>
Im Rahmen des Verkaufs eingegangene Verbindlichkeiten	483
Erhaltene Gegenleistungen	97
<b>Veräußerungsverlust</b>	<b>3.112</b>

## [ 5 ] Akquisitionen von Tochterunternehmen und Erwerb von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss

### Im Geschäftsjahr 2011:

Aufgrund eines Optionsvertrags, der LEONI das Recht einräumte, die restlichen Anteile in Höhe von 49 Prozent an dem Glasfaserproduzenten j-fiber GmbH mit Sitz in Jena zwischen dem 1. Januar und 31. Oktober 2011 zu erwerben, waren die Gesellschaft sowie deren zwei Tochtergesellschaften ab dem 1. Januar 2011 zu konsolidieren. LEONI standen aus diesem Vertrag sogenannte potentielle Stimmrechte („potential voting rights“) zu, die zusammen mit den bereits bestehenden Stimmrechten zu einer Konsolidierungspflicht seit Geschäftsjahresbeginn geführt haben. Die Konsolidierungspflicht zu Beginn des Geschäftsjahres bestand unabhängig davon, ob LEONI die Option zum Erwerb der restlichen Anteile ausübt, was im vierten Quartal 2011 der Fall war. Die Gesellschaft wurde daher seit dem 1. Januar 2011 unter Anwendung der Regelungen des IFRS 3 erstmalig in den Konzernabschluss einbezogen und dem Segment Wire & Cable Solutions zugeordnet. Aufgrund der Bedingungen des Optionsvertrags waren keine nicht-beherrschenden Anteile auszuweisen, sondern die Verbindlichkeit aus dem Optionsvertrag zu passivieren. Bisher wurden die j-fiber GmbH und ihre Tochtergesellschaften im Konzernabschluss der LEONI AG nach der Equity-Methode im Segment Wire & Cable Solutions berücksichtigt.

Die j-fiber GmbH zählt zu den führenden europäischen Anbietern von optischen Glasfasern, die vor allem in Kabeln für Tele- und Datenkommunikation eingesetzt werden. Ihre Tochtergesellschaft, die j-plasma GmbH, konzentriert sich auf die Herstellung von sogenannten Spezial-Preformen (Glasblöcken), die zu Glasfasern für hochwertige Anwendungen in der Sensorik, Medizin- und Lasertechnik weiterverarbeitet werden.

Bei der Erstkonsolidierung der j-fiber-Gruppe überstieg die Summe aus der im Optionsvertrag festgelegten Gegenleistung (Ausübungspreis) und dem beizulegenden Zeitwert der bestehenden Anteile in Höhe von 3.171 T€ den Betrag der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden, die ebenfalls mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Daraus resultierte ein steuerlich nicht abzugsfähiger Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 1.280 T€, im Wesentlichen für den Mitarbeiterstamm, erwartete Synergien und die Erhöhung der Fertigungstiefe im Konzern. Aus der Bewertung der bereits gehaltenen Anteile zum beizulegenden Zeitwert entstand ein Ertrag in Höhe von 676 T€, der in der Gewinn- und Verlustrechnung in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst wurde.

Die nachfolgende Übersicht zeigt den beizulegenden Zeitwert der übernommenen Vermögenswerte und Schulden zum Erstkonsolidierungszeitpunkt:

[ T€ ]	Bei Erwerb angesetzt
Immaterielle Vermögenswerte	3.602
Sachanlagen	1.618
Vorräte	3.572
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.640
Liquide Mittel	110
Sonstige Vermögenswerte	366
	<b>11.908</b>
Latente Steuern	655
Finanzschulden	6.984
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.366
Rückstellungen	214
Sonstige Verbindlichkeiten	798
	<b>10.017</b>
<b>Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens</b>	<b>1.891</b>
Gegenleistung aus Optionsvertrag	2.100
Beizulegender Zeitwert der bestehenden Anteile	1.071
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	1.891
<b>Geschäfts- oder Firmenwert</b>	<b>1.280</b>

Die übertragene Gegenleistung betrug somit 2.100 T€. Unter Berücksichtigung der übernommenen liquiden Mittel in Höhe von 110 T€ betrug die zahlungswirksame Gegenleistung 1.990 T€.

Die übernommenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren um 112 T€ wertberichtigt. Der Beitrag der Gesellschaften zum Konzernumsatz betrug 15.714 T€ und zum Konzernüberschuss 23 T€.

**Im Geschäftsjahr 2010:**

Aufgrund des Erhalts zusätzlicher Aufträge im Nutzfahrzeuggeschäft erwarb LEONI am 1. April 2010 Teile der Bordnetzfertigung von dem bisherigen Lieferanten AFL/AEES Group in Beius, Rumänien. Der Kaufpreis bzw. der beizulegende Zeitwert der übertragenen Gegenleistung für den übernommenen Geschäftsbetrieb betrug 531 T€ und entsprach dem Zahlungsmittelabfluss. Aus dem Unternehmenserwerb entstand ein in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasster Gewinn in Höhe von 718 T€, da im Kaufpreis etwaige zukünftig anfallende Aufwendungen und allgemeine Risiken antizipiert worden waren, für die nach den IFRS-Regelungen zum Erwerbszeitpunkt keine Verbindlichkeiten oder Rückstellungen gebildet werden konnten. Die nachfolgende Übersicht zeigt die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt:

[ T€ ]	Bei Erwerb angesetzt
Sachanlagen	427
Vorräte	880
	<b>1.307</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	29
Rückstellungen	29
	<b>58</b>
<b>Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens</b>	<b>1.249</b>
Gewinn aus dem Erwerb	- 718
<b>Übertragene Gegenleistungen</b>	<b>531</b>

Der Umsatzbeitrag des erworbenen Geschäftsbetriebs im Geschäftsjahr 2010 betrug 6.961 T€, der Beitrag zum Konzernüberschuss 263 T€. Hätte der Unternehmenserwerb zu Beginn des Geschäftsjahres 2010 stattgefunden, hätte der Konzernumsatz 2.956.821 T€ und der Konzernüberschuss 67.309 T€ betragen.

LEONI hat am 1. Juli 2010 alle Anteile an dem auf optische Fasertechnologien spezialisierten Unternehmen RoMack Inc. in den USA mit Sitz in Williamsburg, Virginia, erworben. Der Kaufpreis bzw. der beizulegende Zeitwert der übertragenen Gegenleistung betrug 3.461 T€, wobei in Höhe von 3.374 T€ Zahlungsmittel aus dem Konzern abgeflossen sind. RoMack ist Spezialist für faseroptische Systemlösungen in Industrie und Wissenschaft und stellt hochentwickelte Produkte insbesondere für Luft- und Raumfahrt, optische Analytik, Wehrtechnik, Gerätemedizin und Industrielaser her.

Der Kauf erfolgte über die Tochtergesellschaft FiberTech USA Inc. im Segment Wire & Cable Solutions, die ihren Schwerpunkt auf lasermedizinischen Anwendungen hat. Mit RoMack ergänzte LEONI das eigene Portfolio und bietet mit diesem Erwerb auf den Zielmärkten Nord- und Südamerika das vollständige Spektrum der Optischen Technologien aus einer Hand an. Die erworbene Gesellschaft wurde im Geschäftsjahr 2010 auf die FiberTech USA Inc. verschmolzen. Zeitgleich wurde die FiberTech USA Inc. umbenannt in LEONI Fiber Optics Inc. Der Sitz der Gesellschaft befindet sich nunmehr in Chandler, Arizona, im sogenannten Optics Valley. Der Standort Williamsburg besteht mit seinen Bereichen Produktion, Forschung und Vertrieb weiterhin. Die nach-

folgende Übersicht zeigt die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt. Aus dem Erwerb entstand ein Geschäfts- oder Firmenwert von 917 T€ für den erworbenen Mitarbeiterstamm und Neukundenpotentiale, der in voller Höhe steuerlich abzugsfähig ist.

[ T€ ]	Bei Erwerb angesetzt
Immaterielle Vermögenswerte	1.844
Sachanlagen	73
Vorräte	497
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	438
Liquide Mittel	87
Sonstige Vermögenswerte	5
	<b>2.944</b>
Sonstige Verbindlichkeiten	24
Kurzfristige Finanzschulden	49
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	327
	<b>400</b>
<b>Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens</b>	<b>2.544</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	917
<b>Übertragene Gegenleistung</b>	<b>3.461</b>

Der Umsatzbeitrag von RoMack betrug im Geschäftsjahr 2010 1.740 T€, der Beitrag zum Konzernüberschuss 74 T€. Hätte der Unternehmenserwerb zu Beginn des Geschäftsjahres 2010 stattgefunden, hätte der Konzernumsatz 2.957.093 T€ und der Konzernüberschuss 67.429 T€ betragen.

Im Zusammenhang mit den beiden Unternehmenszusammenschlüssen sind im Geschäftsjahr 2010 Transaktionskosten in Höhe von 198 T€ angefallen.

Folgende Übersicht zeigt die im Geschäftsjahr 2010 übertragene Gegenleistung für die akquirierten Tochterunternehmen und die davon zahlungswirksamen Beträge:

[ T€ ]	2010 Übertragene Gegenleistung	2010 davon zahlungswirksam	Differenz
RoMack Inc.	3.461	3.374	87
Bordnetzfertigung von AFL/AEES	531	531	0
<b>Gesamt</b>	<b>3.992</b>	<b>3.905</b>	<b>87</b>

## [ 6 ] Sonstige betriebliche Erträge und sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 9.917 T€ (Vorjahr: 20.735 T€) beinhalteten erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 3.194 T€ (Vorjahr: 4.367 T€) und Entschädigungsleistungen in Höhe von 1.110 T€ in China. Detaillierte Ausführungen hierzu befinden sich in der Textziffer 7. Aufgrund der Neubewertung des bisherigen Anteils an der j-fiber GmbH wurden 676 T€ in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst (siehe Textziffer 5). Des Weiteren waren Erträge in Höhe von 1.056 T€ (Vorjahr: 8.866 T€) aus der Auflösung von Restrukturierungsrückstellungen bzw. -verbindlichkeiten enthalten. Sie entfielen mit 376 T€ (Vorjahr: 5.347 T€) auf das Segment Wire & Cable Solutions und mit 680 T€ (Vorjahr: 3.519 T€) auf das Segment Wiring Systems. Die im Vorjahr enthaltenen Posten betrafen neben den Auflösungen von Restrukturierungsrückstellungen auch Schrotterlöse und Erträge aus Materialverkäufen aus den geschlossenen Standorten.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 14.856 T€ (Vorjahr: 27.690 T€) beinhalteten Aufwendungen für Restrukturierung in Höhe von 2.409 T€ (Vorjahr: 15.028 T€), dem operativen Ergebnis zuzuordnende Währungsverluste in Höhe von 2.787 T€ (Vorjahr: 2.088 T€ Verlust) sowie Kosten im Zusammenhang mit dem Verkauf von Forderungen in Höhe von 3.785 T€ (Vorjahr: 2.774 T€). Im Vorjahr enthielt diese Position Abschreibungen von Geschäfts- und Firmenwerten in Höhe von 4.742 T€ im Segment Wire & Cable Solutions.

Die Restrukturierungsaufwendungen betrafen mit 1.202 T€ (Vorjahr: 9.461 T€) das Segment Wire & Cable Solutions und mit 1.207 T€ (Vorjahr: 5.567 T€) das Segment Wiring Systems. Es handelte sich fast ausschließlich um Aufwendungen für Abfindungen, die auch die Zuführungen zu den Restrukturierungsrückstellungen (vgl. hierzu die Erläuterungen in der Textziffer 23) beinhalten. Im Vorjahr war weiterhin der Veräußerungsverlust aus dem Verkauf von zwei Tochtergesellschaften im Segment Wire & Cable Solutions in Höhe von 3.112 T€ sowie Aufwendungen aus nicht mehr benötigten Mietverträgen enthalten. Die Restrukturierungsaufwendungen entfielen mit 1.330 T€ (Vorjahr: 7.323 T€) auf die Umsatzkosten, mit 160 T€ (Vorjahr: 1.562 T€) auf die Vertriebskosten und mit 919 T€ (Vorjahr: 6.143 T€) auf die allgemeinen Verwaltungskosten. Auf die Forschungs- und Entwicklungskosten entfielen wie im Vorjahr keine Restrukturierungsaufwendungen.

## [ 7 ] Zuwendungen der öffentlichen Hand

Der Konzern erhielt im Geschäftsjahr 2011 erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand von insgesamt 6.428 T€ (Vorjahr: 7.963 T€). In Höhe von 3.234 T€ (Vorjahr: 3.596 T€) handelte es sich im Wesentlichen um Zuschüsse zur Altersteilzeit und um Zuwendungen für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten. Diese Erträge wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung direkt mit den angefallenen Aufwendungen verrechnet. In Höhe von 3.194 T€ (Vorjahr 4.367 T€) handelte es sich im Wesentlichen um staatliche Zuwendungen für den Aufbau eines neuen Werks und die damit verbundene Schaffung und dreijährige Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen in Serbien und um erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand zur Förderung der Exportwirtschaft in Ägypten, Mexiko und China. Die Erträge aus diesen Zuwendungen wurden in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst (siehe Textziffer 6).

Im Geschäftsjahr 2011 wurden investitionsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 1.293 T€ (Vorjahr: 0 T€) erfasst. Sie wurden von den Anschaffungs- und Herstellungskosten der betreffenden Sachanlagen abgezogen.

## [ 8 ] Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Bei den Finanzerträgen in Höhe von 1.814 T€ (Vorjahr: 786 T€) handelte es sich wie im Vorjahr um Zinserträge. Die Finanzaufwendungen setzten sich wie folgt zusammen:

[ T€ ]	2011	2010
Zinsaufwendungen	39.427	37.477
Finanzaufwand aus Pensionsverpflichtungen	2.443	3.667
Zinsaufwand aus der Bewertung von sonstigen Rückstellungen	688	1.069
Währungsverluste	239	768
<b>Finanzaufwendungen</b>	<b>42.797</b>	<b>42.981</b>

Die Finanzaufwendungen enthielten in Höhe von 32.233 T€ (Vorjahr: 28.810 T€) Zinsaufwendungen, die unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt wurden. In den Finanzerträgen waren in Höhe von 1.814 T€ (Vorjahr: 786 T€) Zinserträge, die unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt wurden, enthalten.

## [ 9 ] Ertragsteuern

Für die Geschäftsjahre 2011 und 2010 setzten sich die Ertragsteuern einschließlich der latenten Steuern wie folgt zusammen:

[ T€ ]	2011	2010
Laufende Ertragsteuern	40.065	26.446
Latente Steuern	226	- 4.093
<b>Summe Steuern vom Einkommen und Ertrag</b>	<b>40.291</b>	<b>22.353</b>

Im Geschäftsjahr 2011 wurden Steueraufwendungen in Höhe von 40.291 T€ (Vorjahr: 22.353 T€) in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In Höhe von 1.436 T€ (Vorjahr: 1.056 T€ Steueraufwand) wurde ein Steuerertrag im sonstigen Ergebnis erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden sind anhand der Steuersätze zu bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der der Vermögenswert oder die Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Bei den deutschen Gesellschaften wurde zum 31. Dezember 2011 für die Berechnung der latenten Steuern unverändert zum Vorjahr ein Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent für alle temporären Differenzen angewandt. Weiterhin berücksichtigt wurde ein Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent (Vorjahr: 5,5 Prozent) auf die Körperschaftsteuer sowie ein durchschnittlicher Gewerbesteuersatz in Höhe von 13,0 Prozent (Vorjahr: 13,0 Prozent). Unter Berücksichtigung des Solidaritätszuschlags und der Gewerbesteuer ergab sich für die Berechnung der latenten Steuern bei den inländischen Gesellschaften somit ein kombinierter Steuersatz von 28,9 Prozent (Vorjahr: 28,9 Prozent). Bei ausländischen Gesellschaften wurden zur Berechnung der latenten Steuern die jeweiligen landesspezifischen Steuersätze zugrunde gelegt.

Im Geschäftsjahr wurden Änderungen ausländischer Steuersätze ertragswirksam in Höhe von 374 T€ (Vorjahr: 460 T€) erfasst und betrafen Tochterunternehmen in Mexiko, in der Slowakei und der Ukraine, in England und Frankreich sowie in den USA, in der Schweiz und in China. Im Vorjahr betraf der ertragswirksame Effekt Tochterunternehmen in der Ukraine, England und China. In der folgenden Überleitungsrechnung wurden die Effekte aus Steuersatzänderungen jeweils berücksichtigt.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom im jeweiligen Geschäftsjahr erwarteten zum jeweils ausgewiesenen Steueraufwand. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwandes wurde der im Geschäftsjahr in Deutschland gültige kombinierte Steuersatz auf das Einkommen von 28,9 Prozent (Vorjahr: 28,9 Prozent) mit dem Ergebnis vor Steuern multipliziert.

	2011		2010	
	[ T€ ]	[ % ]	[ T€ ]	[ % ]
Erwarteter Steueraufwand (2011: 28,9 %; 2010: 28,9 %)	56.716	28,9	25.894	28,9
Unterschied zu ausländischen Steuersätzen	-10.310	- 5,3	- 13.179	- 14,7
Veränderungen von Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern	- 9.068	- 4,6	7.098	7,9
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	3.372	1,7	3.154	3,5
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen	2.041	1,0	- 263	- 0,3
Periodenfremder Steueraufwand	- 3.306	- 1,7	194	0,2
Sonstiges	846	0,4	- 545	- 0,6
<b>Tatsächlicher Steueraufwand / Steuersatz</b>	<b>40.291</b>	<b>20,5</b>	<b>22.353</b>	<b>24,9</b>

Bei der Veränderung der Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern in Höhe von - 9.068 T€ (Vorjahr: + 7.098 T€) handelte es sich in Höhe von 2.738 T€ (Vorjahr: 9.080 T€) um nicht aktivierte latente Steuern. Diese Wertberichtigungen betrafen im Wesentlichen latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen, wenn hinsichtlich der Nutzbarkeit dieser Verlustvorträge aufgrund der Sach- und Rechtslage sowie der verfügbaren Informationen Unsicherheiten bestanden. In Höhe von - 5.815 T€ (Vorjahr: - 4 T€) waren in der Veränderung der Wertberichtigungen ertragswirksame Auflösungen von Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern enthalten. Für die Nutzung von Verlustvorträgen, für die in Vorjahren keine Steueransprüche bilanziert waren, waren - 5.991 T€ (Vorjahr: - 1.978 T€) enthalten.

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

[ T€ ]	Konzern-Bilanz		Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	
	2011	2010	2011	2010
Vorräte	6.768	5.793	914	902
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	7.156	7.710	- 2.299	713
Sachanlagen	3.278	5.524	- 2.265	710
Immaterielle Vermögenswerte	1.878	1.781	88	- 401
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	654	495	142	24
Steuerliche Verlustvorträge	44.192	67.213	- 24.358	8.254
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	25.622	19.562	6.933	- 1.672
Pensionsrückstellungen	5.003	4.664	322	-157
<b>Summe</b>	<b>94.551</b>	<b>112.742</b>		
Wertberichtigung	- 30.658	- 45.315	14.599	- 7.024
<b>Aktive latente Steuern (vor Saldierung)</b>	<b>63.893</b>	<b>67.427</b>		
Vorräte	10.392	11.591	1.241	- 4.103
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	4.002	4.635	4	3.032
Sachanlagen	29.805	28.649	- 820	1.943
Immaterielle Vermögenswerte	17.448	22.990	6.590	6.634
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	5.909	5.725	- 181	- 2.208
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	8.778	7.565	- 1.128	- 2.710
Pensionsrückstellungen	390	382	- 8	156
<b>Passive latente Steuern (vor Saldierung)</b>	<b>76.724</b>	<b>81.537</b>		
<b>Latenter Steueraufwand / -ertrag</b>			<b>- 226</b>	<b>4.093</b>
<b>Nettobetrag der aktiven / passiven latenten Steuern</b>	<b>- 12.831</b>	<b>- 14.110</b>		

In Höhe von 30.658 T€ (Vorjahr: 45.315 T€) wurden keine aktiven latenten Steuern auf temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge angesetzt.

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

[ T€ ]	2011	2010
Aktive latente Steuern	63.910	79.663
Wertberichtigung	- 30.658	- 45.315
<b>Nettobetrag der aktiven latenten Steuern</b>	<b>33.252</b>	<b>34.348</b>
Passive latente Steuern	46.083	48.458
<b>Saldo der aktiven und passiven latenten Steuern</b>	<b>- 12.831</b>	<b>- 14.110</b>

Latente Steuern auf sogenannte „Outside Basis Differences“ (Differenzen zwischen den Nettovermögen inklusive Geschäfts- und Firmenwerten der Tochterunternehmen und dem jeweiligen steuerlichen Wert der Anteile an den Tochterunternehmen) wurden nicht gebildet, da die Umkehrung der Differenzen beispielsweise durch Ausschüttungen gesteuert werden kann und für die absehbare Zukunft keine wesentlichen Steuereffekte zu erwarten sind. Die „Outside Basis Differences“ betragen zum 31. Dezember 2011 184.663 T€ (Vorjahr: 103.899 T€).

Am Bilanzstichtag bestanden im Konzern hauptsächlich ausländische ertragsteuerliche Verlustvorträge aber auch inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorträge von insgesamt 152.650 T€ (Vorjahr: 207.682 T€), davon sind 78.419 T€ (Vorjahr: 153.118 T€) nach der am jeweiligen Bilanzstichtag bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig. Allerdings können in Deutschland seit dem Veranlagungszeitraum 2004 und in Frankreich seit dem Veranlagungszeitraum 2011 vorgetragene Verluste nur bis zu einem Betrag von 1.000 T€ uneingeschränkt von den positiven Einkünften abgezogen werden. Ein verbleibender Betrag an positiven Einkünften kann bis zu 60 Prozent um vorgetragene Verluste gemindert werden. Die nicht unbegrenzt vortragsfähigen steuerlichen Verlustvorträge betrafen ausschließlich ausländische Tochtergesellschaften und werden spätestens bis zum Jahre 2030 verfallen, soweit sie nicht genutzt werden können. Folgende Tabelle zeigt die Nutzbarkeit dieser Verlustvorträge:

[ T€ ]		2011
Nutzbar bis	2012	8.153
Nutzbar bis	2013	23.441
Nutzbar bis	2014	4.695
Nutzbar bis	2015	5.905
Nutzbar bis	2016	4.041
Nutzbar bis	2021	248
Nutzbar bis	2022	711
Nutzbar bis	2023	6.018
Nutzbar bis	2024	22.182
Nutzbar bis	2025	81
Nutzbar bis	2026	212
Nutzbar bis	2029	95
Nutzbar bis	2030	1.249

Inländische gewerbsteuerliche Verlustvorträge bestanden am Bilanzstichtag im Konzern in Höhe von 12.298 T€ (Vorjahr: 50.004 T€), die alle nach der am jeweiligen Bilanzstichtag bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig sind. Die Verrechnungsmöglichkeiten mit zukünftigen positiven Einkünften entsprechen denen der körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge.

Im Geschäftsjahr wurden inländische gewerbsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 38.897 T€ (Vorjahr: 342 T€) und inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 33.304 T€ (Vorjahr: 324 T€) genutzt. Ausländische ertragsteuerliche Verlustvorträge wurden in Höhe von 22.683 T€ (Vorjahr: 18.350 T€) und Verlustvorträge auf ausländische anrechenbare Ertragsteuern in Höhe von 2.726 T€ (Vorjahr: 1.303 T€) genutzt.

## [ 10 ] Sonstiges Ergebnis

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

[ T€ ]	01.01. – 31.12.2011			01.01. – 31.12.2010		
	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag
Veränderung der Differenz aus Währungsumrechnung	9.588	16	9.604	41.782	– 184	41.598
Veränderung der Marktbewertung von Wertpapieren („available for sale financial assets“)	0	0	0	– 749	0	– 749
Veränderung unrealisierter Gewinne /Verluste aus Cash Flow Hedges	– 2.193	1.420	– 773	2.316	– 872	1.444
Veränderung des Anteils am sonstigen Ergebnis, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt	426	0	426	2.748	0	2.748
<b>Sonstiges Ergebnis</b>	<b>7.821</b>	<b>1.436</b>	<b>9.257</b>	<b>46.097</b>	<b>– 1.056</b>	<b>45.041</b>

## [ 11 ] Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte sowie langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen

[ T€ ]	2011	2010
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	433.695	380.791
Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	2.353	6.034
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	20.793	17.937
	<b>456.841</b>	<b>404.762</b>
<b>Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen</b>	<b>39.492</b>	<b>38.445</b>

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren nicht verzinslich. Am Bilanzstichtag waren die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 117.986 T€ (Vorjahr: 92.373 T€) gemindert. Die im Zusammenhang mit dem Factoring noch entstehenden Aufwendungen waren von untergeordneter Bedeutung.

Bei den Forderungen aus Entwicklungsaufträgen handelte es sich um kundenspezifische Entwicklungsaufträge, die in Übereinstimmung mit IAS 11 bilanziert wurden. In den Umsatzerlösen wurden im Geschäftsjahr in Höhe von 12.276 T€ (Vorjahr: 12.096 T€) Erlöse aus solchen Entwicklungsaufträgen berücksichtigt. Die angefallenen Aufwendungen entsprachen den Erlösen.

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

[T€]	2011	2010
<b>Stand Wertberichtigungen zum 01.01.</b>	<b>11.678</b>	<b>11.607</b>
Konsolidierungskreisänderung	50	- 50
Kursdifferenzen	32	302
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	3.884	3.401
Verbrauch	- 2.123	- 1.836
Auflösung	- 3.269	- 1.746
<b>Stand Wertberichtigungen zum 31.12.</b>	<b>10.252</b>	<b>11.678</b>

Wertberichtigungen auf langfristige Forderungen aus Entwicklungsverträgen bestanden weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr.

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

[T€]	Buchwert	davon: Zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig		davon: Zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig				
		Weniger als 30 Tage	Zwischen 30 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 180 Tagen	Zwischen 181 und 360 Tagen	Mehr als 360 Tage	
	<b>31.12.2011</b>							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	433.695	386.499	31.448	8.346	4.364	2.161	894	936
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	39.492	39.492	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	21.985	20.560	236	271	412	438	37	31
	<b>31.12.2010</b>							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	380.791	340.814	24.694	5.899	2.572	2.117	2.032	1.795
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	38.445	38.445	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	20.632	19.809	218	165	61	175	67	116

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

In Höhe von 134.322 T€ (Vorjahr: 94.512 T€) waren Forderungen kreditversichert.

## [ 12 ] Sonstige Vermögenswerte

[ T€ ]	2011	2010
Umsatzsteuerforderungen	45.945	41.723
Abgegrenzte Aufwendungen	11.555	12.325
Geleistete Anzahlungen	6.800	4.312
Forderungen gegenüber Versicherungen	4.500	11.234
Forderungen aus sonstigen Steuern	2.509	1.420
Übrige Vermögenswerte	5.546	6.792
	<b>76.855</b>	<b>77.806</b>

## [ 13 ] Vorräte

[ T€ ]	2011	2010
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	194.875	182.001
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	86.162	69.849
Fertige Erzeugnisse und Waren	177.936	150.151
	<b>458.973</b>	<b>402.001</b>

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 15.299 T€ (Vorjahr: 14.453 T€). Die Bestandsabwertungen waren im Geschäftsjahr 2011 wie im Vorjahr in voller Höhe in den Umsatzkosten enthalten.

Die als Aufwand in den Umsatzkosten erfassten Vorräte (Materialaufwand) betragen im Geschäftsjahr 2.238.455 T€ (Vorjahr: 1.738.408 T€).

Im Buchwert waren Vorräte in Höhe von 44.712 T€ (Vorjahr: 32.657 T€) enthalten, die zum erzielbaren Nettoveräußerungswert bewertet wurden.

## [ 14 ] Sachanlagen

[ T€ ]	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	technische Anlagen und Maschinen	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
<b>Nettobuchwert 1. Januar 2010</b>	<b>222.748</b>	<b>253.419</b>	<b>53.903</b>	<b>24.074</b>	<b>573.342</b>
Anschaffungskosten 1. Januar 2010	313.856	612.621	171.104	24.126	1.121.707
Währungsunterschiede	12.199	18.831	2.719	1.497	35.246
Zugang	1.420	33.323	9.829	54.701	99.273
Zugang Konsolidierungskreis	0	224	277	0	501
Abgang	3.935	9.520	8.247	184	21.886
Abgang Konsolidierungskreis	60	427	475	0	962
Umgliederung	1.368	33.819	3.480	- 38.667	0
31. Dezember 2010	324.848	688.871	178.687	41.473	1.233.879
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2010	91.108	359.202	117.201	52	567.563
Währungsunterschiede	1.930	8.408	1.557	5	11.900
Zugang Abschreibungen	11.775	58.210	17.186	- 21	87.150
Zugang Wertminderungen	25	0	0	0	25
Abgang	2.121	8.334	7.355	- 24	17.786
Abgang Konsolidierungskreis	60	187	339	0	586
31. Dezember 2010	102.657	417.299	128.250	60	648.266
<b>Nettobuchwert 31. Dezember 2010</b>	<b>222.191</b>	<b>271.572</b>	<b>50.437</b>	<b>41.413</b>	<b>585.613</b>
Anschaffungskosten 1. Januar 2011	324.848	688.871	178.687	41.473	1.233.879
Währungsunterschiede	662	3.106	342	123	4.233
Zugang	7.957	34.292	15.820	70.703	128.772
Zugang Konsolidierungskreis	0	1.482	133	3	1.618
Abgang	3.177	14.856	9.954	587	28.574
Umgliederung	9.758	45.968	7.397	- 63.123	0
31. Dezember 2011	340.048	758.863	192.425	48.592	1.339.928
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2011	102.657	417.299	128.250	60	648.266
Währungsunterschiede	118	1.126	186	- 4	1.426
Zugang Abschreibungen	11.212	58.942	17.175	0	87.329
Zugang Wertminderungen	0	1.508	0	0	1.508
Abgang	1.719	13.814	9.016	0	24.549
31. Dezember 2011	112.268	465.061	136.595	56	713.980
<b>Nettobuchwert 31. Dezember 2011</b>	<b>227.780</b>	<b>293.802</b>	<b>55.830</b>	<b>48.536</b>	<b>625.948</b>

Im Geschäftsjahr wurden in Höhe von 13 T€ (Vorjahr: 2 T€) Zinsen aktiviert. Die zugrundeliegenden Zinssätze entsprachen den jeweiligen landesrechtlichen Gegebenheiten.

Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen in Sachanlagen wurden in Höhe von 1.293 T€ (Vorjahr: 0 T€) von den Anschaffungs- und Herstellungskosten abgezogen.

Wertminderungsaufwendungen im Sachanlagevermögen wurden in Höhe von 1.508 T€ (Vorjahr: 0 T€) in den Umsatzkosten berücksichtigt. Es handelte sich dabei um technische Anlagen an einem unserer chinesi-

schen Standorte im Segment Wire & Cable Solutions, da diese Anlagen nicht mehr eingesetzt bzw. verwertet werden können.

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr wurden Zuschreibungen vorgenommen.

Für untergegangene und außer Betrieb genommene Sachanlagen erhielt der Konzern im Geschäftsjahr Entschädigungen in Höhe von 1.501 T€ (Vorjahr: 188 T€).

## [ 15 ] Immaterielle Vermögenswerte

[ T€ ]	Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software u. Sonstiges	Kundenbeziehungen und Auftragsbestand	Entwicklungskosten	Geleistete Anzahlungen	Summe
<b>Nettobuchwert 1. Januar 2010</b>	<b>26.287</b>	<b>59.416</b>	<b>2.958</b>	<b>3.734</b>	<b>92.395</b>
Anschaffungskosten 1. Januar 2010	70.710	91.592	8.874	3.734	174.910
Währungsunterschiede	1.835	388	613	42	2.878
Zugang	2.143	0	0	1.694	3.837
Zugang Konsolidierungskreis	560	1.284	0	0	1.844
Abgang	2.881	3.182	0	2.825	8.888
Abgang Konsolidierungskreis	285	664	0	0	949
Umgliederung	722	0	0	- 722	0
31. Dezember 2010	72.804	89.418	9.487	1.923	173.632
<b>Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2010</b>	<b>44.423</b>	<b>32.176</b>	<b>5.916</b>	<b>0</b>	<b>82.515</b>
Währungsunterschiede	1.041	297	290	0	1.628
Zugang Abschreibungen	8.839	13.057	1.109	127	23.132
Zugang Wertminderungen	66	0	0	0	66
Abgang	2.772	3.182	0	0	5.954
Abgang Konsolidierungskreis	285	664	0	0	949
31. Dezember 2010	51.312	41.684	7.315	127	100.438
<b>Nettobuchwert 31. Dezember 2010</b>	<b>21.492</b>	<b>47.734</b>	<b>2.172</b>	<b>1.796</b>	<b>73.194</b>
Anschaffungskosten 1. Januar 2011	72.803	89.419	9.486	1.923	173.631
Währungsunterschiede	246	64	256	3	569
Zugang	6.543	0	0	2.123	8.666
Zugang Konsolidierungskreis	2.804	798	0	0	3.602
Abgang	819	872	92	65	1.848
Umgliederung	1.373	0	256	- 1.629	0
31. Dezember 2011	82.950	89.409	9.906	2.355	184.620
<b>Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2011</b>	<b>51.311</b>	<b>41.685</b>	<b>7.315</b>	<b>127</b>	<b>100.438</b>
Währungsunterschiede	149	47	219	0	415
Zugang Abschreibungen	6.798	12.436	482	0	19.716
Zugang Wertminderungen	0	6.600	0	0	6.600
Abgang	750	872	11	0	1.633
31. Dezember 2011	57.508	59.896	8.005	127	125.536
<b>Nettobuchwert 31. Dezember 2011</b>	<b>25.442</b>	<b>29.513</b>	<b>1.901</b>	<b>2.228</b>	<b>59.084</b>

In der Position Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software und Sonstiges waren im Wesentlichen im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Technologien bzw. nicht patentiertes Fertigungs-Know-How enthalten. Der Restbuchwert der Technologie bzw. des Fertigungs-Know-Hows betrug 9.599 T€ (Vorjahr: 7.725 T€) und die durchschnittliche Restnutzungsdauer betrug 9,7 Jahre. Weiterhin waren in Höhe von 2.128 T€ (Vorjahr: 1.877 T€) im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken enthalten, die als immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer klassifiziert wurden, da keine vorhersehbare Begrenzung für die Nutzung dieser Marken existierte. Die im Rahmen von Unternehmenskäufen erworbenen vertraglichen und nicht-vertraglichen Kundenbeziehungen in der Position Kundenbeziehungen und Auftragsbestand hatten einen Restbuchwert von 29.513 T€ (Vorjahr: 47.734 T€), ihre durchschnittliche Restnutzungsdauer betrug 8,8 Jahre.

Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer waren in Höhe von 13.882 T€ (Vorjahr: 15.490 T€) in den Umsatzkosten, in Höhe von 945 T€ (Vorjahr: 1.153 T€) in den Vertriebskosten, in Höhe von 3.953 T€ (Vorjahr: 4.392 T€) in den Allgemeinen Verwaltungskosten und in Höhe von 938 T€ (Vorjahr: 2.097 T€) in den Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer wurden wie die Geschäfts- und Firmenwerte zum 31. Oktober hinsichtlich der Werthaltigkeit überprüft. Es handelte sich dabei um zwei Marken im Segment Wire & Cable Solutions, und zwar jeweils in einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit der Business Group Communication & Infrastructure und der Business Group Industry & Healthcare. Bei den Werthaltigkeitstests wurde der erzielbare Betrag auf Basis des Nutzungswertes ermittelt. Die dabei zugrundeliegenden Cashflow-Prognosen basieren jeweils auf der von der Unternehmensleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Unternehmensplanung. Die Planung der Cashflows wurde grundsätzlich „bottom-up“ aus den Einzelplanungen der operativen Bereiche abgeleitet. Sie berücksichtigte auf Erfahrungswerten beruhende Preisvereinbarungen und erwartete Effizienzsteigerungen sowie eine auf Basis der strategischen Ausrichtung abgeleitete Umsatzentwicklung. Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren wurden wie im Vorjahr jeweils unter Verwendung einer Wachstumsrate von Null extrapoliert. Der verwendete Abzinsungssatz vor Steuern betrug 11,72 Prozent (Vorjahr: 11,29 Prozent) und 11,98 Prozent bei der im Geschäftsjahr hinzugekommenen Marke in der Business Group Industry & Healthcare. Der Werthaltigkeitstest führte zu keinem Abwertungsbedarf.

Infolge von Auftragsrückgängen mit einem Kunden wurde im zweiten Quartal 2011 ein Werthaltigkeitstest bei einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit im Segment Wiring Systems durchgeführt. Der erzielbare Betrag wurde auf Basis des Nutzungswertes ermittelt. Die dabei zugrunde gelegten Cashflow-Prognosen basierten auf einer aktualisierten Fünf-Jahres-Planung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit. Der verwendete Abzinsungssatz vor Steuern betrug 10,97 Prozent. Der beizulegende Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit lag unter ihrem Nutzungswert. Aus dem Test resultierte ein Wertminderungsaufwand in Höhe von 6.600 T€, der zum weitaus überwiegenden Teil auf Kundenbeziehungen entfiel und in den Umsatzkosten erfasst wurde.

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr wurden Zuschreibungen vorgenommen.

## [ 16 ] Geschäfts- oder Firmenwerte

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

[ T€ ]	2011	2010
Anschaffungskosten 1. Januar	158.977	157.956
Kumulierte Wertberichtigungen	8.167	7.928
Buchwert 1. Januar	150.810	150.028
Zugang	1.280	917
Wertberichtigung	0	- 4.742
Währungsdifferenzen	571	4.607
Buchwert 31. Dezember	152.661	150.810
Anschaffungskosten 31. Dezember	160.818	158.977
Kumulierte Wertberichtigungen 31. Dezember	8.157	8.167
<b>Buchwert 31. Dezember</b>	<b>152.661</b>	<b>150.810</b>

Die zum 31. Dezember 2011 ausgewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerte entfielen mit 80.051 T€ (Vorjahr: 78.097 T€) auf das Segment Wire & Cable Solutions und mit 72.610 T€ (Vorjahr: 72.713 T€) auf das Segment Wiring Systems.

Die Zugänge in Höhe von 1.280 T€ (Vorjahr: 917 T€) betrafen die im Geschäftsjahr akquirierte Gesellschaft j-fiber GmbH (vgl. Textziffer 5).

Die Wertberichtigungen im Vorjahr in Höhe von 4.742 T€ betrafen Abschreibungen auf zwei Geschäfts- und Firmenwerte im Segment Wire & Cable Solutions und waren in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

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

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

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

Im Segment Wiring Systems wurde der größte Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 67,4 Mio. € (Vorjahr: 67,4 Mio. €) auf Segmentebene zugeordnet.

Im Segment Wire & Cable Solutions wurden der Business Group „Industry & Healthcare“ Geschäfts- und Firmenwerte von insgesamt 36,9 Mio. € (Vorjahr: 35,6 Mio. €) zugeordnet. Der Business Group „Communication & Infrastructure“ wurden Geschäfts- und Firmenwerte von insgesamt 38,9 Mio. € (Vorjahr: 38,3 Mio. €) und der Business Group „Automotive“ in Höhe von 4,2 Mio. € (Vorjahr: 4,2 Mio. €) zugeordnet.

Bei den Werthaltigkeitstests aller Geschäfts- oder Firmenwerte wurde der erzielbare Betrag auf Basis des Nutzungswertes ermittelt. Die dabei zugrundeliegenden Cashflow-Prognosen basieren jeweils auf der von der Unternehmensleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Unternehmensplanung. Die Planung der Cashflows wird grundsätzlich „bottom-up“ aus den Einzelplanungen der operativen Bereiche abgeleitet. Die Planung basiert unter anderem auf den von den Automobilherstellern bekanntgegebenen

Stückzahlen. Sie berücksichtigt weiterhin die auf Erfahrungswerten beruhenden Preisvereinbarungen und erwartete Effizienzsteigerungen sowie eine auf Basis der strategischen Ausrichtung abgeleitete Umsatzentwicklung. Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren wurden wie im Vorjahr jeweils unter Verwendung einer Wachstumsrate von Null extrapoliert. Die verwendeten Abzinsungssätze vor Steuern betragen für das Segment Wiring Systems 11,66 Prozent (Vorjahr: 11,83 Prozent), für die Business Group Automotive 12,17 Prozent (Vorjahr: 12,43 Prozent), für die Business Group Industry & Healthcare 10,92 Prozent (Vorjahr: 11,08 Prozent) und für die Business Group Communication & Infrastructure 10,79 Prozent (Vorjahr: 10,67 Prozent).

Die Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- und Firmenwerte kam zu dem Ergebnis, dass kein Abwertungsbedarf bestand.

Die Konzernleitung ist der grundsätzlichen Auffassung, dass keine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung einer der zur Bestimmung des Nutzungswerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen Geschäfts- und Firmenwerte zugeordnet wurden, getroffenen Grundannahmen dazu führen könnte, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ihren erzielbaren Betrag übersteigt. Eine Ausnahme besteht im Segment Wiring Systems. Hier könnte es bei einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der ein Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 3,3 Mio. € zugeordnet wurde, infolge einer Erhöhung des Abzinsungssatzes oder bei einer Verschlechterung der Ertragserwartungen dazu kommen, dass der Buchwert den Nutzungswert überschreitet. Auf Basis der getroffenen Annahmen überstieg bei dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit der Nutzungswert den Buchwert um 10,7 Mio. €. Ab einer Erhöhung des Abzinsungssatzes um 2,68-Prozentpunkte würde ceteris paribus der Nutzungswert unter dem Buchwert liegen.

## [ 17 ] Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Der Buchwert der Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen betrug 22.416 T€ (Vorjahr: 29.695 T€).

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

[ T€ ]	2011	2010
Erträge aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	1	965
Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	- 7.072	- 54
	- 7.071	911

Die Aufwendungen in Höhe von 7.071 T€ entfielen im Wesentlichen auf das koreanische Gemeinschaftsunternehmen Daekyeung T&G Co. Ltd. und wurden hauptsächlich von dem Aufbau des neuen Werkes in Jining verursacht.

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

[ T€ ]	2011	2010
Kurzfristige Vermögenswerte	62.824	41.522
Langfristige Vermögenswerte	34.558	20.785
Kurzfristige Verbindlichkeiten	85.718	35.120
Langfristige Verbindlichkeiten	2.609	5.484
Eigenkapital	9.055	21.703
Bilanzsumme	97.382	62.307
Umsatz	92.230	96.441
Sonstige Erträge	2.599	3.345
Aufwendungen	108.967	97.726
Jahresfehlbetrag/-überschuss	- 14.138	2.060

Die Gemeinschaftsunternehmen hatten zum 31. Dezember 2011 Leasingverpflichtungen in Höhe von 1.484 T€ (Vorjahr: 4.405 T€), aber keine finanziellen Verpflichtungen aufgrund von Bestellobligos (Vorjahr: 664 T€). Entsprechend der Anteile an den Gemeinschaftsunternehmen entfielen auf LEONI 742 T€ und 0 T€ (Vorjahr: 2.240 T€ und 338 T€).

## [ 18 ] Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)

In den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten waren in Höhe von 1.104 T€ (Vorjahr: 1.104 T€) Anteilspapiere enthalten, die als sogenannte „available for sale securities“ (weiterveräußerbare Wertpapiere) klassifiziert sind. Sie wurden zu Anschaffungskosten bewertet, da kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorlag und die beizulegenden Zeitwerte nicht verlässlich zu ermitteln waren.

Des Weiteren waren in Höhe von 2.580 T€ (Vorjahr: 2.206 T€) Darlehen an Dritte und Mitarbeiter enthalten. Im Vorjahr enthielt die Position zudem Darlehen in Höhe von 836 T€, die Gemeinschaftsunternehmen gewährt wurden. Des Weiteren beinhaltete die Position Derivate in Höhe von 225 T€ (Vorjahr: 836 T€).

## [ 19 ] Sonstige Vermögenswerte (langfristig)

Unter dieser Position war im Wesentlichen die Überdeckung von Pensionsverpflichtungen in Höhe von 11.967 T€ (Vorjahr: 11.303 T€) ausgewiesen.

## [ 20 ] Finanzschulden

Die Finanzschulden umfassten Anleihen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Wechselverbindlichkeiten sowie sonstige Darlehensverpflichtungen. Sie betragen insgesamt 599.917 T€ (Vorjahr: 638.801 T€), davon waren 493.569 T€ (Vorjahr: 589.827 T€) langfristig.

Wie im Vorjahr umfassten die Finanzschulden eine Reihe von Schuldscheindarlehen aufgenommen in den Jahren 2008 – 2010. Die folgende Übersicht zeigt die bestehenden Schuldscheindarlehen:

Nominalwert [ T€ ]	Buchwert 31.12.2011 [ T€ ]	Auszahlungsjahr	Rückzahlung	Verzinsung	Zinssicherungs- instrument
24.000	24.880	2008	endfällig 2013	festverzinslich	keine
26.500	27.490	2008	endfällig 2015	festverzinslich	keine
136.000	135.960	2008	endfällig 2013	variabel verzinslich	drei Collars
63.500	63.421	2008	endfällig 2015	variabel verzinslich	Zinsswap
15.000	14.956	2009	jährlich 5.000 T€	variabel verzinslich	keine
20.000	19.954	2010	2013 5.000 T€	variabel verzinslich	keine
			2014 10.000 T€		
			2015 5.000 T€		

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

Aufgrund von frei verfügbarer Liquidität wurde ein ursprünglich im Dezember 2012 endfälliges Darlehen in Höhe von 40 Mio. € vorzeitig zum 29. Juni 2011 zurückgeführt.

Details zu den Finanzverbindlichkeiten und Sicherungsinstrumenten sind in der Textziffer 27 zu finden.

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

[ T€ ]	2011	2010
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	562.703	508.629
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	324	650
Sonstige Verbindlichkeiten	45.144	24.526
	<b>608.171</b>	<b>533.805</b>

In den sonstigen Verbindlichkeiten waren Verbindlichkeiten in Höhe von 20.568 T€ (Vorjahr: 11.338 T€) aus dem Eingang von Forderungen, die im Rahmen von echtem Factoring verkauft waren, enthalten.

## [ 22 ] Kurzfristige andere Verbindlichkeiten

[ T€ ]	2011	2010
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	76.347	63.769
Verbindlichkeiten aus Steuern	31.121	24.668
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	15.069	12.596
Erhaltene Anzahlungen	14.041	15.867
Abgegrenzte Erträge	1.083	2.977
Sonstige Verbindlichkeiten	5.238	3.149
	<b>142.899</b>	<b>123.026</b>

## [ 23 ] Rückstellungen

Die Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

[ T€ ]	01.01.2011	Zugang Konsolidie- rungskreis	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Aufzinsung	Währungs- differenzen	31.12.2011	kurz- fristige Rück- stellungen 2011	lang- fristige Rück- stellungen 2011	kurz- fristige Rück- stellungen 2010	lang- fristige Rück- stellungen 2010
Rückstellungen des Personal- bereichs	21.283	0	3.286	1.522	7.392	498	62	<b>24.427</b>	5.045	19.382	2.624	18.659
Garantie- und Gewährleistungs- rückstellungen	25.278	207	5.652	9.488	11.189	11	313	<b>21.858</b>	21.858	0	25.278	0
Weitere Rückstellungen des Einkaufs- und Vertriebsbereichs	7.962	0	3.208	867	2.702	0	42	<b>6.631</b>	6.359	272	7.716	246
Restrukturierungs- rückstellungen	22.175	0	8.254	997	1.191	144	- 85	<b>14.174</b>	8.921	5.253	13.561	8.614
Sonstige Rückstellungen	5.383	7	330	1.754	2.579	35	- 19	<b>5.901</b>	5.010	891	4.498	885
Summe	82.081	214	20.730	14.628	25.053	688	313	<b>72.991</b>	47.193	25.798	53.677	28.404

Bei den Rückstellungen des Personalbereichs handelte es sich im Wesentlichen um langfristige Rückstellungen für Altersteilzeit in Deutschland in Höhe von 8.751 T€ (Vorjahr: 9.855 T€) und um Jubiläumsrückstellungen in Höhe von 8.005 T€ (Vorjahr: 7.038 T€). Die Jubiläumsrückstellungen kommen entsprechend der Altersstruktur der Belegschaft zu den jeweiligen Dienstjubiläen der Mitarbeiter zur Auszahlung. Bezogen auf den aktuellen Mitarbeiterbestand wird die Auszahlung schwerpunktmäßig in den nächsten 21 Jahren anfallen. Die Auszahlungen für die Altersteilzeitrückstellungen verteilen sich voraussichtlich auf die nächsten 5,2 Jahre.

Die Garantie- und Gewährleistungsrückstellungen wurden auf Basis von Vergangenheitswerten ermittelt, wobei auch Kulanzzugeständnisse berücksichtigt wurden. Im Geschäftsjahr 2011 wurden für Gewährleistungs- und Produkthaftungsfälle den Rückstellungen 11.189 T€ (Vorjahr: 10.930 T€) zugeführt. Den Gewährleistungs- und Produkthaftungsrückstellungen standen Forderungen gegenüber dem Versicherer in Höhe von 4.500 T€ (Vorjahr: 11.234 T€) gegenüber.

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

Die Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 14.174 T€ (Vorjahr: 22.175 T€) betrafen in Höhe von 2.647 T€ (Vorjahr: 6.740 T€) das Segment Wire & Cable Solutions und in Höhe von 11.527 T€ (Vorjahr: 15.435 T€) das Segment Wiring Systems. Der langfristige Teil der Restrukturierungsrückstellungen entfiel größtenteils auf Abfindungszahlungen in Italien im Segment Wiring Systems, deren Auszahlung sich bis in das Jahr 2014 erstreckt. Die Inanspruchnahmen der Restrukturierungsrückstellungen betrafen im Vorjahr zurückgestellte Beträge für Abfindungszahlungen im Segment Wiring Systems in Italien und im Segment Wire & Cable Solutions überwiegend in Deutschland. Die Zuführungen in Höhe von 1.191 T€ betrafen fast ausschließlich das Segment Wiring Systems für Abfindungen.

## [ 24 ] Pensionsrückstellungen

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

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

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

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

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

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

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

Des Weiteren bestehen vereinzelt bei ausländischen Tochterunternehmen pensionsähnliche Leistungszusagen, vor allem für Übergangszahlungen nach Eintritt in den Ruhestand, die als leistungsorientierte Pläne gemäß IAS 19 abgebildet wurden und für den Konzern nur von untergeordneter Bedeutung waren.

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

<b>Veränderung des Anwartschaftsbarwertes</b>	[ T€ ]	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres		242.642	213.048
Dienstzeitaufwand		4.645	4.137
Zinsaufwand		10.849	10.734
Beiträge der Arbeitnehmer		3.936	3.338
Versicherungsmathematische (Gewinne) / Verluste		2.006	5.999
Währungsdifferenzen		5.496	13.679
Verkauf von Tochterunternehmen		0	- 176
Transfers nach Schweizer Recht		1.381	2.638
Rentenzahlungen		- 9.385	- 10.755
<b>Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres</b>		<b>261.570</b>	<b>242.642</b>

<b>Veränderung des Planvermögens</b>	[ T€ ]	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Marktwert des Planvermögens am Anfang des Geschäftsjahres		161.657	128.924
Erwartete Erträge aus dem Planvermögen		8.406	7.067
Versicherungsmathematische Gewinne / (Verluste)		- 5.783	- 244
Währungsdifferenzen		4.049	11.262
Beiträge des Arbeitgebers		6.098	16.726
Beiträge der Arbeitnehmer		3.936	3.338
Transfers nach Schweizer Recht		1.381	2.638
Rentenzahlungen		- 7.373	- 8.054
<b>Marktwert des Planvermögens am Ende des Geschäftsjahres</b>		<b>172.371</b>	<b>161.657</b>

Die Beiträge des Arbeitgebers enthielten im Vorjahr Einzahlungen in Rückdeckungsversicherungen zur Insolvenzversicherung der Vorstandspensionen in Höhe von 8.370 T€.

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

Die tatsächlichen Erträge aus dem Planvermögen betragen im Geschäftsjahr 2.623 T€ (Vorjahr: 6.823 T€).

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

Finanzierungsstatus	[ T€ ]	2011	2010
Finanzierungsstatus am Ende des Geschäftsjahres		- 89.199	- 80.985
Noch nicht berücksichtigte versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste		56.247	49.144
<b>Bilanzierter Betrag</b>		<b>- 32.952</b>	<b>- 31.841</b>
<b>Aufteilung des bilanzierten Betrags</b>	[ T€ ]	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Vorausbezahlte Aufwendungen für Pensionen		11.967	11.303
Pensionsrückstellungen		- 44.919	- 43.144
<b>Bilanzierter Betrag</b>		<b>- 32.952</b>	<b>- 31.841</b>

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

Der Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres entfiel in Höhe von 223.327 T€ (Vorjahr: 204.022 T€) auf über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen und in Höhe von 38.243 T€ (Vorjahr: 38.620 T€) auf nicht über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen.

Die zur Berechnung des Anwartschaftsbarwertes gesetzten Prämisse für die Abzinsung, für die Gehaltssteigerungen sowie für den Rententrend variieren entsprechend der wirtschaftlichen Situation des Landes, in dem der Pensionsplan aufgestellt wurde. Der Diskontierungssatz für Deutschland betrug 5,10 Prozent (Vorjahr: 4,60 Prozent), für die Schweiz 2,25 Prozent (Vorjahr: 2,75 Prozent) und für England 4,90 Prozent (Vorjahr: 5,50 Prozent). Folgende gewogene Durchschnittssätze ergaben sich für die gesetzten Prämisse:

Durchschnittliche Bewertungsfaktoren	2011	2010
Diskontierungssatz	4,24 %	4,54 %
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	2,43 %	2,69 %
Rententrend	1,89 %	2,02 %
Fluktuationsrate	3,29 %	3,55 %

Für die Berechnung der Nettopensionsaufwendungen wurden die in der folgenden Tabelle dargestellten Prämisse (gewichteter Durchschnitt) zugrunde gelegt.

Durchschnittliche Bewertungsfaktoren	2012	2011
Diskontierungssatz	4,24 %	4,54 %
Erwarteter Kapitalertrag auf das Fondsvermögen	4,73 %	5,38 %
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	2,43 %	2,69 %
Rententrend	1,89 %	2,02 %
Fluktuationsrate	3,29 %	3,55 %

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

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

Die Nettopensionsaufwendungen für Leistungszusagen setzten sich wie folgt zusammen:

[ T€ ]	2011	2010
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr erworbenen Ansprüche	4.645	4.137
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	10.849	10.734
Erwarteter Kapitalertrag des Fondsvermögens	- 8.406	- 7.067
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	2.255	2.212
<b>Netto-Pensionsaufwand</b>	<b>9.343</b>	<b>10.016</b>

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

[ T€ ]	2011	2010
Umsatzkosten	2.785	3.106
Allgemeine Verwaltungskosten	1.731	1.164
Vertriebskosten	1.008	919
Forschung- und Entwicklungskosten	1.376	1.160
Finanzaufwendungen	2.443	3.667
<b>Netto-Pensionsaufwand</b>	<b>9.343</b>	<b>10.016</b>

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

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

	Ziel-Portfoliostruktur	Ist-Portfoliostruktur	
		2011	2010
Aktien	31,8 %	31,5 %	35,1 %
Festverzinsliche Wertpapiere	31,3 %	35,6 %	32,1 %
Immobilien	9,3 %	6,1 %	5,0 %
Sonstige	27,6 %	26,8 %	27,8 %
	100,0 %	100,0 %	100,0 %

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

Das Planvermögen in Deutschland umfasste einen Betrag von 770 T€ (Vorjahr: 849 T€), der von der Unterstützungskasse als Darlehen an die LEONI AG gewährt wurde, sowie qualifizierte Versicherungspolice in Höhe von 22.179 T€ (Vorjahr: 20.400 T€).

Die geschätzten Beiträge in das Planvermögen für das folgende Geschäftsjahr wurden mit 4.331 T€ angenommen.

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

[ T€ ]	2011	2010	2009	2008	2007
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres	- 261.570	- 242.642	- 213.048	- 174.122	- 192.492
Marktwert des Planvermögens am Ende des Geschäftsjahres	172.371	161.657	128.924	109.684	145.884
Finanzierungsstatus am Ende des Geschäftsjahres	- 89.199	- 80.985	- 84.124	- 64.438	- 46.608
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Anwartschaftsbarwerts	- 1.084	- 3.724	- 415	- 1.421	- 22
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Planvermögens	- 5.783	- 244	7.852	- 28.929	- 4.485

Einige ausländische Gesellschaften gewähren beitragsorientierte Zusagen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung („defined-contribution“-Pläne). In Deutschland und im Ausland wurden unter den beitragsorientierten Zusagen auch sog. „State-Plans“ erfasst. Der Gesamtaufwand aus solchen Beitragsleistungen betrug im Geschäftsjahr 48.476 T€ (Vorjahr: 41.442 T€).

## [ 25 ] Eigenkapital

### Kapitalerhöhung

Am 1. Juli 2011 platzierte die LEONI AG 2.969.000 neue, auf Namen lautende Stückaktien aus der vom Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates am 30. Juni 2011 beschlossenen Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen aus dem genehmigten Kapital zum Preis von 38,00 Euro je Aktie. Das Bezugsrecht der Aktionäre war ausgeschlossen. Der Bruttoerlös betrug 112.822 T€. Abzüglich der im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung angefallenen Kosten in Höhe von 1.304 T€ und unter Berücksichtigung des zugehörigen Ertragsteuereffekts wurden 111.895 T€ als Zugang im Eigenkapital erfasst.

Folgende Überleitung zeigt die Veränderung der im Umlauf befindlichen Aktien im Geschäftsjahr 2011:

Am 31.12.2010 im Umlauf befindliche Aktien	29.700.000
Im Geschäftsjahr 2011 verkaufte eigene Aktien	2.969.000
<b>Am 31.12.2011 im Umlauf befindliche Aktien</b>	<b>32.669.000</b>

**Gezeichnetes Kapital**

Das gezeichnete Kapital in Höhe von 32.669 T€ (Vorjahr: 29.700 T€) entspricht dem Grundkapital der LEONI AG und ist in 32.669.000 (Vorjahr: 29.700.000) nennwertlose Stückaktien aufgeteilt. Der Anstieg in Höhe von 2.969 T€ resultierte aus der Kapitalerhöhung im Juli 2011.

**Kapitalrücklage**

Die Kapitalrücklage beträgt 290.887 T€ (Vorjahr: 181.961 T€) und ist im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Kapitalerhöhung um 108.926 T€ gestiegen.

**Gesetzliche Rücklage**

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

**Genehmigtes Kapital**

Der Vorstand ist nach der Satzung gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 12. Mai 2011 befugt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 11. Mai 2016 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder in Teilbeträgen um insgesamt bis zu 14,85 Mio. € durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wurde jedoch von der Hauptversammlung ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten, in der Satzung aufgeführten Fällen auszuschließen. Vom genehmigten Kapital wurden im Zuge der Kapitalerhöhung im Juli 2011 2.969 T€ in Anspruch genommen.

**Bedingtes Kapital**

Des Weiteren wurde der Vorstand von der Hauptversammlung am 6. Mai 2010 ermächtigt, bis zum 5. Mai 2015 Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen auszugeben. Hierbei wurde das Grundkapital um bis zu 14.850 T€ bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie von Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch gemacht wird oder wie die zur Wandlung verpflichteten Inhaber bzw. Gläubiger ihre Pflicht zur Wandlung erfüllen und soweit nicht ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien oder neue Aktien aus einer Ausnutzung eines genehmigten Kapitals zur Bedienung eingesetzt werden.

**Gezahlte Dividende**

Im Geschäftsjahr 2011 wurde für das Geschäftsjahr 2010 eine Dividende von 20.790 T€ ausgeschüttet. Dies entsprach einer Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie in Höhe von 0,70 Euro.

**Gewinnverwendungsvorschlag**

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, aus dem nach dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB) und dem Aktiengesetz (AktG) ermittelten Bilanzgewinn der LEONI AG von 50.783 T€ für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividende von 49.003 T€ auszuschütten und den verbleibenden Rest von 1.780 T€ auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie in Höhe von 1,50 Euro.

## [ 26 ] Erfolgsunsicherheiten und sonstige Verpflichtungen

### Verpflichtungen aus Leasingverträgen

Im Rahmen von Miet-, Pacht- und Leasingverträgen, die nicht als „finance lease“ nach IFRS zu qualifizieren sind (sog. „operating lease“), least der Konzern Sachanlagen. Die Leasingaufwendungen betragen im Geschäftsjahr 23.305 T€ (Vorjahr: 20.667 T€). Die künftigen (nicht abgezinsten) Mindestmietzahlungen aus während der Grundmietzeit unkündbaren Verträgen betragen:

Geschäftsjahre	[ T€ ]
2012	19.426
2013	16.875
2014	11.608
2015	8.039
2016	6.854
ab 2017	9.958
<b>Summe</b>	<b>72.760</b>

### Bestellobligo

Am Bilanzstichtag bestanden Bestellobligo für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 2.237 T€ (Vorjahr: 995 T€).

### Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadensersatzansprüche

Es bestehen Schadensersatzansprüche aus Gewährleistungs- und Produkthaftungsfällen in branchenüblichen Umfang, für die zum Teil Versicherungsschutz besteht. Die Versicherungsträger prüfen derzeit die Fälle. Für Schadensersatzansprüche sind angemessene Beträge und ggf. Forderungen gegenüber den Versicherungsträgern bilanziell berücksichtigt worden. Mögliche zukünftige Schadensersatzpflichten aus Gewährleistungs- und Produkthaftungsfällen könnten im branchenüblichen Umfang entstehen.

Im Oktober haben Endverbraucher (Autokäufer) in den USA mehrere Zivilverfahren in Form von Sammelklagen („class actions“) gegen die großen international tätigen Bordnetzhersteller eingeleitet. Die Kläger behaupten aufgrund angeblicher Verstöße gegen das US-amerikanische Kartellrecht überhöhte Preise für ihre Fahrzeuge bezahlt zu haben. Verschiedene Klageschriften benennen unter anderem auch LEONI als mit beklagte Partei. LEONI betrachtet diese als haltlos und wird sich dagegen zur Wehr setzen.

Darüber hinaus sind Klagen oder Gerichtsverfahren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage von LEONI haben können, weder anhängig gewesen noch derzeit anhängig.

Wie berichtet ist LEONI seit 24. Februar 2010 von internationalen kartellrechtlichen Untersuchungen im Automobilzulieferbereich betroffen. LEONI kooperiert mit den Behörden und hat verschiedene Anfragen der Kartellbehörden ausführlich beantwortet.

## [ 27 ] Risikomanagement und Finanzderivate

### Kreditrisiko

Alle Kunden, die mit dem Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Die regelmäßige Analyse des Forderungsbestandes und der Forderungsstruktur ermöglicht eine laufende Überwachung des Risikos. Das Debitorenmanagement ist dezentral organisiert und wird durch die Vorgabe von Rahmenbedingungen in einer Richtlinie zum konzernweiten Debitorenmanagement zentral gesteuert.

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

Folgende Tabelle zeigt die regionale Aufteilung der Kundenforderungen.

[ in Prozentpunkten ]		2011	2010
<b>Europa</b>		<b>59</b>	<b>61</b>
davon	Deutschland	16	8
	Ungarn	8	8
	Großbritannien	7	11
	Frankreich	5	10
	Italien	5	6
	Übrige	18	18
<b>Asien</b>		<b>22</b>	<b>23</b>
davon	China	17	17
	Übrige	5	6
<b>Nordamerika</b>		<b>14</b>	<b>12</b>
<b>Übrige</b>		<b>5</b>	<b>4</b>

Die nachstehende Tabelle zeigt die Größenklassen der Kundenforderungen zum Bilanzstichtag.

	2011	2011	2010	2010
	[ % ]	[ Gesamtanteil in % ]	[ % ]	[ Gesamtanteil in % ]
Größter Kunde	11	11	11	11
Zweitgrößter Kunde	9	9	10	10
Dritt- bis siebentgrößter Kunde	3 – 4	16	4 – 5	21
Übrige Kunden	< 3	64	< 4	58

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

31 Prozent (Vorjahr: 25 Prozent) des Gesamtforderungsbestandes sind durch Versicherungslimite über einen Konzernrahmenvertrag mit einem Kreditversicherer bzw. über andere lokale Kreditversicherer abgesichert. Bei der Ermittlung des versicherten Bestandes wurde auf die Berücksichtigung von Selbstbehalten verzichtet. Somit liegt die tatsächliche Absicherung geringfügig unter diesem Prozentsatz. Der nicht versicherte Bestand besteht mit 43 Prozent (Vorjahr: 49 Prozent) aus Kunden, die von der vertraglichen Versicherungspflicht ausgenommen sind. Bei den aus der vertraglichen Versicherungspflicht ausgenommenen Kunden handelt es sich im Wesentlichen um Großkunden aus dem Automobil- und Elektronik-/Elektrotechnikbereich. Für 26 Prozent (Vorjahr: 26 Prozent) des Forderungsbestandes bestehen keine Deckungen durch einen Kreditversicherer. Folgende Tabelle zeigt die Struktur von versicherten und nicht versicherten Kundenforderungen:

[ % ]	2011	2010
Forderungsbestand abgesichert	31	25
Forderungsbestand nicht abgesichert		
von Versicherungspflicht ausgenommen	43	49
keine Deckungen	26	26

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

Die bis zum Bilanzstichtag nicht versicherten Tochtergesellschaften werden in den Rahmenvertrag integriert, sofern dies aus Sicht der vorherrschenden Kundenstruktur sinnvoll ist und keine regionalen oder politischen Gründe seitens des Kreditversicherers gegen die Aufnahme sprechen. Die nicht integrierbaren Tochtergesellschaften sollen über lokale Kreditversicherer abgesichert werden. Interne Kreditlimite werden für Großkunden, die aus der Versicherungspflicht ausgenommen sind, und andere nichtversicherte Kunden vergeben. Die Beantragung der Limitvergabe erfolgt zeitnah, dezentral und wird im Rahmen des zentralen Debitorenmanagements überwacht.

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

## Liquiditätsrisiko

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

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

Zur Sicherung der Liquidität und für die Abdeckung benötigter Avale bestanden am Bilanzstichtag kurzfristige Kreditzusagen mit Banken erstklassiger Bonität in Höhe von 330.767 T€ (Vorjahr: 316.503 T€) mit Laufzeiten bis zu 15 Monaten. Die kurzfristigen Kreditzusagen wurden in Höhe von 36.094 T€ (Vorjahr: 26.769 T€) durch Kontokorrentkonten und Termingelder in Anspruch genommen. Zusammen mit dem kurzfristigen Anteil an den langfristigen Krediten betragen die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 94.028 T€ (Vorjahr: 36.721 T€).

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

[ T€ ]	Buchwert 31.12.2011	Cashflow 2012	Cashflow 2013	Cashflow 2014 – 2016	Cashflow ab 2017
<b>Originäre finanzielle Verbindlichkeiten</b>					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	– 562.703	– 562.703			
Anleihe	– 204.226	– 10.000	– 210.000		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	– 108.230	– 96.492	– 12.944	– 532	– 737
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden	– 800	– 533	– 267		
Schuldscheindarlehen	– 286.661	– 14.098	– 176.271	– 115.414	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	– 31.561	– 31.561			
<b>Derivative finanzielle Verbindlichkeiten</b>					
Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung	– 8.360	147.401	4.454		
		– 155.645	– 4.877		
Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges	– 5.517	103.338			
		– 107.246			
Zinsderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges	– 11.203	– 6.488	– 2.469	– 2.052	
Warentermingeschäfte	– 329	– 329			
Unternehmenszusammenschlüsse	– 673	– 25.660			

Der in 2012 gezeigte Cashflow für das Derivat aus Unternehmenszusammenschlüssen stellt die zukünftig zu entrichtende Gegenleistung für den Kauf der restlichen Anteile an dem koreanischen Gemeinschaftsunternehmen Daekyeung T&G Co. Ltd. dar.

[ T€ ]	Buchwert 31.12.2010	Cashflow 2011	Cashflow 2012	Cashflow 2013 – 2015	Cashflow ab 2016
<b>Originäre finanzielle Verbindlichkeiten</b>					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 508.629	- 508.629			
Anleihe	- 204.014	- 10.000	- 10.000	- 210.000	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 142.334	- 39.606	- 94.878	- 12.965	- 536
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden	- 1.125	- 496	- 629		
Schuldscheindarlehen	- 291.328	- 13.418	- 13.156	- 290.805	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	- 21.817	- 21.817			
<b>Derivative finanzielle Verbindlichkeiten</b>					
Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung	- 4.306	- 136.793	- 4.867	- 4.795	
		133.280	4.480	4.412	
Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges	- 926	- 27.201			
		26.356			
Zinsderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges	- 14.396	- 7.955	- 7.453	- 5.232	

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

## Zinsrisiken

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

Für alle Zinsderivate liegen die Voraussetzungen für Cashflow Hedge Accounting vor. Sie sichern die jeweiligen Cashflows aus den Zinsänderungsrisiken der zugrundeliegenden Finanzverbindlichkeiten. Die aus den Zinsderivaten resultierenden Marktwertänderungen betragen im Geschäftsjahr 3.193 T€ (Vorjahr: 1.419 T€). Davon wurden im sonstigen Ergebnis 3.166 T€ (Vorjahr: 1.329 T€) und in der Gewinn- und Verlustrechnung 27 T€ (Vorjahr: 90 T€) erfasst. Zum 31. Dezember 2011 entspricht der Marktwert der Zinsderivate insgesamt – 11.203 T€ (Vorjahr: – 14.396 T€). Diese wurden im sonstigen Ergebnis erfasst. In der Gewinn- und Verlustrechnung wurden im Berichtsjahr keine Beträge (Vorjahr: – 27 T€) erfolgswirksam verbucht. Soweit die Derivate das Zinsänderungsrisiko der langfristigen Finanzverbindlichkeiten sichern, ist die Laufzeit mit dem zugrundeliegenden Darlehen identisch. Ferner sichert ein Teil der Derivate auch die variable Verschuldung ab. Als Referenzzinssätze wurden der EURIBOR für zwei und drei Monate sowie der USD-Libor für drei Monate vereinbart. Die Zinsderivate haben Restlaufzeiten von bis zu drei Jahren und drei Monaten. Das Kontrahentenrisiko stufen wir als sehr gering ein, da alle Derivate mit nationalen bzw. international tätigen Geschäftsbanken erstklassiger Bonität abgeschlossen wurden. Das Kontrahentenrisiko unterliegt einem regelmäßigen Monitoring.

## Sensitivität Zinsen

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

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

[ T€ ]		2011
<b>Zinsänderung Eigenkapital</b>	<b>+ 0,50 %</b>	<b>– 0,25 %</b>
EUR	1.849	– 886
USD	39	– 20
<b>Zinsänderung Ergebnis</b>	<b>+ 0,50 %</b>	<b>– 0,25 %</b>
CNY	21	– 11
EUR	1.068	– 494

[ T€ ]		2010
<b>Zinsänderung Eigenkapital</b>	<b>+ 0,50 %</b>	<b>– 0,25 %</b>
EUR	3.001	– 1.529
USD	77	– 39
<b>Zinsänderung Ergebnis</b>	<b>+ 0,50 %</b>	<b>– 0,25 %</b>
CNY	– 35	17
EUR	198	– 99

Zum 31. Dezember 2011 sind keine originären finanziellen Vermögenswerte der Kategorie Fair Value through Profit and Loss im Bestand, die in die Betrachtung einbezogen werden müssten. In den originären finanziellen Vermögenswerten der Kategorie Available-for-Sale sind zum 31. Dezember 2011 ausschließlich nicht zinstragende Eigenkapitalinstrumente enthalten. Sie unterliegen damit keinem Zinsänderungsrisiko und fließen nicht in die Berechnung ein. Auch für Finanzinstrumente mit fester Verzinsung besteht kein Zinsänderungsrisiko und somit finden sie in unserer Berechnung keine Berücksichtigung. Die Effekte aus Finanzinstrumenten, die im Rahmen des Cashflow Hedge-Accountings designiert wurden, schlagen sich im Eigenkapital nieder.

### **Währungsrisiken**

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

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

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

Zum Bilanzstichtag bestanden Devisensicherungsgeschäfte mit einem Volumen von 454.814 T€ (Vorjahr: 442.669 T€) und einer Restlaufzeit von bis zu 24 Monaten. Die Summe der Marktwerte der zum Bilanzstichtag bestehenden Devisentermingeschäfte, die erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung zu verbuchen waren, betrug im Geschäftsjahr – 5.415 T€ (Vorjahr: – 74 T€).

Devisentermingeschäfte in Höhe von 136.394 T€ (Vorjahr: 138.430 T€) erfüllen dabei die Voraussetzungen des Hedge-Accountings (Cashflow Hedge). Sie wurden im Jahr 2011 abgeschlossen. Die Summe der Marktwerte von – 3.835 T€ (Vorjahr: 1.632 T€) wurde im sonstigen Ergebnis erfasst. Die Cashflows aus den Grundgeschäften werden in den Geschäftsjahren 2012 und 2013 erwartet. Die im sonstigen Ergebnis erfassten Marktwertänderungen werden zum Zeitpunkt des Eintritts des Grundgeschäfts erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung ausgebucht.

Im März 2011 wurden zwei Non-Deliverable Forwards (NDF) in koreanischen Won (KRW) zur Absicherung der Währungsrisiken aus den anstehenden Zahlungen im Zusammenhang mit der vorzeitigen Übernahme der restlichen Anteile an dem koreanischen Gemeinschaftsunternehmen Daekyeung T&G Co. Ltd. abgeschlossen.

Die erste Zahlung in Höhe von 20.000 Mio. KRW ist am 1. Januar 2012 fällig. Am 31. Dezember 2012 wird die abschließende Zahlung über 19.000 Mio. KRW erfolgen. Die Forwards erfüllen nicht die Voraussetzung zum Hedge-Accounting.

Die während des Berichtsjahres im Rahmen des Hedge-Accountings im sonstigen Ergebnis gebuchten Beträge beliefen sich auf – 2.869 T€ (Vorjahr: 1.876 T€). Ein Betrag von 2.540 T€ (Vorjahr: 918 T€) wurde ertragswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung in den in der nachstehenden Tabelle ersichtlichen Positionen ausgebucht. In den Anschaffungskosten wurden 48 T€ (Vorjahr: 50 T€) mindernd berücksichtigt, da es sich bei den Grundgeschäften um Investitionen in das Anlagevermögen handelte.

[ T€ ]	2011	2010
Umsatzerlöse	418	– 460
Umsatzkosten	2.118	2.569
Sonstiger betrieblicher Ertrag / Aufwand (Ineffektivität)	4	– 1.191
<b>Summe</b>	<b>2.540</b>	<b>918</b>

Zusätzlich zu diesem erfolgswirksam verbuchten Betrag von 2.540 T€ (Vorjahr: 918 T€) wurden im Geschäftsjahr Erträge in Höhe von 5.979 T€ (Vorjahr: Erträge 5.032 T€) aus Devisensicherungsgeschäften ergebniswirksam erfasst, denen kompensierende Ergebniseffekte aus den Grundgeschäften gegenüberstehen.

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

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

### **Sensitivität Währungen**

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

Die nachstehende Tabelle basiert auf den zum Bilanzstichtag festgestellten Wechselkursen. Sie veranschaulicht die Auswirkungen, die sich aus Sicht der betroffenen Konzerngesellschaften bei einer Auf- bzw. Abwertung der zu berücksichtigenden Fremdwährungen um + 10 Prozent bzw. – 10 Prozent gegenüber der

jeweiligen funktionalen Währung ergeben. Das Gesamtergebnis je Währung beinhaltet damit auch Effekte, die sich bei einer Auf- bzw. Abwertung des EUR für die Konzerngesellschaften errechnen, bei denen die funktionale Währung der in der Tabelle genannten entspricht.

[ T€ ]	2011	
Wechselkursänderung Eigenkapital	+ 10 %	- 10 %
GBP	1.243	- 1.017
MXN	3.664	- 2.998
PLN	1.762	- 1.441
RON	4.721	- 3.862
USD	1.074	- 638
Wechselkursänderung Ergebnis	+ 10 %	- 10 %
GBP	349	285
MXN	423	346
PLN	128	105
RON	363	297
USD	737	448

[ T€ ]	2010	
Wechselkursänderung Eigenkapital	+ 10 %	- 10 %
CHF	1.299	- 1.063
MXN	2.914	- 2.385
PLN	1.874	- 1.533
RON	4.286	- 3.506
USD	941	- 602
Wechselkursänderung Ergebnis	+ 10 %	- 10 %
CHF	- 260	213
MXN	95	- 78
PLN	- 1.966	1.598
RON	- 270	221
USD	- 1.117	944

#### Risiken aus Rohstoffpreisen

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

#### Risiken aus Derivaten im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen

Es besteht ein Vertrag, der zukünftig zu einem Unternehmenszusammenschluss führen wird. Aus diesem Vertrag können sich Vor- oder Nachteile ergeben. Dies hängt von der Entwicklung des beizulegenden Zeitwerts der Anteile an dem Unternehmen, das Vertragsgegenstand ist, ab. Siehe hierzu die Ausführungen „Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen“ in der Textziffer 2. Es handelt sich dabei um den

Kauf der restlichen Anteile an dem koreanischen Gemeinschaftsunternehmen Daekyeung T&G Co. Ltd. mit Sitz in Busan. Da der Vertrag nicht in Euro sondern in koreanischen Won abgeschlossen wurde, haben wir wie oben beschrieben Währungssicherungsgeschäfte abgeschlossen, um das Währungsrisiko aus den Kaufpreiszahlungen zu minimieren.

### Kapitalsteuerung

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

Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner oder eine Kapitalrückzahlung an die Anteilseigner vornehmen oder neue Anteile ausgeben. Um eine möglichst breite Palette an Finanzierungsoptionen zu haben, strebt LEONI an, sich im Rahmen der jährlichen Hauptversammlung sämtliche Vorratsbeschlüsse genehmigen zu lassen. In den Geschäftsjahren 2011 und 2010 wurden keine Änderungen an den grundsätzlichen Richtlinien und Verfahren vorgenommen. LEONI überwacht das Kapital mithilfe eines Verschuldungsgrads („Gearing“), der dem Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital entspricht.

Im Vorjahr hat LEONI die Ziele für die Eigenkapitalquote und den Verschuldungsgrad angehoben. LEONI erwartet nachhaltig eine Eigenkapitalquote von 35 Prozent. Im Hinblick auf den Verschuldungsgrad wird generell eine Quote von unter 50 Prozent angestrebt. In Akquisitionsphasen darf diese Quote kurzfristig überschritten werden. Dabei wird prinzipiell angestrebt, dass die Auszahlungen für Investitionen für ein über dem Marktdurchschnitt liegendes organisches Wachstum aus dem operativen Cashflow generiert werden können und eine Reduzierung der Finanzschulden möglich ist.

[ T€ ]	2011	2010
Finanzschulden	599.917	638.801
abzüglich liquide Mittel	- 365.995	- 194.243
Nettofinanzschulden	233.922	444.558
Eigenkapital	737.481	481.160
<b>Verschuldungsgrad („Gearing“)</b>	<b>32 %</b>	<b>92 %</b>

Am Ende des Geschäftsjahrs 2011 betrug der Verschuldungsgrad 32 Prozent (Vorjahr: 92 Prozent), was im Wesentlichen auf die Stärkung des Eigenkapitals infolge der Kapitalerhöhung und auf die sehr gute Ergebnissituation zurückzuführen ist.

### Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

[T€]	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					Fair Value 31.12.2011
		Buchwert 31.12.2011	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	
<b>Aktiva</b>							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	365.995	365.995				365.995
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	433.695	433.695				433.695
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	39.492	39.492				39.492
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	21.985	21.985				21.985
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte							
Available-for-Sale Financial Assets	AfS	1.104		1.104			1.104
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	2.945				2.945	2.945
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	1.682			1.682		1.682
<b>Passiva</b>							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	562.703	562.703				562.703
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	204.226	204.226				209.575
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	108.230	108.230				108.290
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden							
	FLAC	800	800				800
Schuldscheindarlehen	FLAC	286.661	286.661				288.760
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	31.561	31.561				31.561
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	9.362				9.362	9.362
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	16.720			16.720		16.720
<b>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:</b>							
Loans and Receivables (LaR)	LaR	861.167	861.167	0	0	0	861.167
Available-for-Sale Financial Assets (AfS)	AfS	1.104	0	1.104	0	0	1.104
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)	FAHfT	2.945	0	0	0	2.945	2.945
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.194.181	1.194.181	0	0	0	1.201.689
Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)	FLHfT	9.362	0	0	0	9.362	9.362

Wertansatz Bilanz nach IAS 39							
[ T€ ]	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12.2010	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	Fair Value 31.12.2010
<b>Aktiva</b>							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	194.243	194.243				194.243
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	380.791	380.791				380.791
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	38.445	38.445				38.445
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	20.632	20.632				20.632
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte							
Available-for-Sale Financial Assets	AfS	1.104		1.104			1.104
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	5.347				5.347	5.347
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	2.558			2.558		2.558
<b>Passiva</b>							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	508.629	508.629				508.629
Anleihen und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten	FLAC	204.014	204.014				212.575
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	142.334	142.334				142.444
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden	FLAC	1.125	1.125				1.125
Schuldscheindarlehen	FLAC	291.328	291.328				292.113
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	21.817	21.817				21.817
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	4.306				4.306	4.306
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	15.322			15.295	27	15.322
<b>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:</b>							
Loans and Receivables (LaR)	LaR	634.111	634.111	0	0	0	634.111
Available-for-Sale Financial Assets (AfS)	AfS	1.104	0	1.104	0	0	1.104
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)	FAHfT	5.347	0	0	0	5.347	5.347
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.169.247	1.169.247	0	0	0	1.178.703
Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)	FLHfT	4.306	0	0	0	4.306	4.306

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

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

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

Der Marktwert der Anleihe ergibt sich aus dem Börsenkurs.

Die beizulegenden Zeitwerte von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, der Schuldscheindarlehen und der sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweiligen gültigen Zinsstrukturkurven ermittelt. Die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente und die Nominalvolumina stellten sich im Detail am Bilanzstichtag wie folgt dar:

Derivative Finanzinstrumente [ T€ ]	31.12.2011 Nominalwert	31.12.2011 Marktwert	31.12.2010 Nominalwert	31.12.2010 Marktwert
<b>Aktiva</b>				
<b>Währungssicherungskontrakte</b>	191.687	4.627	270.642	6.790
Devisentermingeschäfte				
CHF	44.935	471	105.905	3.727
GBP	45.999	1.443	22.561	437
MXN	349	1	26.903	1.063
PLN	13.018	142	27.049	462
RON	15.333	79	42.388	200
USD	35.465	1.403	25.753	588
Sonstige	36.588	1.088	20.083	313
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	32.682	1.682	112.111	2.558
<b>Warentermingeschäfte</b>	0	0	6.545	395
<b>Unternehmenszusammenschlüsse</b>	0	0	—	720
<b>Passiva</b>				
<b>Währungssicherungskontrakte</b>	263.127	13.877	172.027	5.232
Devisentermingeschäfte				
CHF	30.143	1.004	426	0
GBP	0	0	29.971	855
MXN	37.534	3.101	3.070	14
PLN	31.895	1.093	23.617	93
RON	44.038	669	7.927	11
USD	91.601	7.130	98.070	4.043
Sonstige	27.916	880	8.946	216
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	103.712	5.517	26.319	926
<b>Zinssicherungskontrakte</b>	262.229	11.203	262.029	14.396
Zinsscollars	136.000	3.636	136.000	5.477
Zinsswaps	126.229	7.567	126.029	8.919
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	262.229	11.203	262.029	14.396
<b>Warentermingeschäfte</b>	10.227	329	0	0
<b>Unternehmenszusammenschlüsse</b>	—	673	0	0

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

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

31.12.2011	[ T€ ]	Notierte Preise auf aktiven Märkten (Stufe 1)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter auf beobachtbaren Marktdaten basieren (Stufe 2)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter <i>nicht</i> auf beobacht- baren Marktdaten basieren (Stufe 3)	Summe
<b>Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>					
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
		0	2.945	0	2.945
		0	1.682	0	1.682
<b>Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
		329	8.360	673	9.362
		0	16.720	0	16.720

31.12.2010	[ T€ ]	Notierte Preise auf aktiven Märkten (Stufe 1)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter auf beobachtbaren Marktdaten basieren (Stufe 2)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter <i>nicht</i> auf beobacht- baren Marktdaten basieren (Stufe 3)	Summe
<b>Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>					
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
		395	4.232	720	5.347
		0	2.558	0	2.558
<b>Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
		0	4.306	0	4.306
		0	15.322	0	15.322

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr fanden Bewegungen zwischen den einzelnen Stufen statt. Im Geschäftsjahr 2011 bestand wie im Vorjahr lediglich ein Derivat in der Fair-Value-Hierarchiestufe drei. Der beizulegende Zeitwert dieses Derivats betrug zum 31. Dezember 2011 – 673 T€ (Vorjahr: 720 T€). Der aus der Veränderung des beizulegenden Zeitwerts resultierende Betrag von – 1.393 T€ wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

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

[ T€ ]	Nettoergebnis		davon Aufwand für Wertminderungen	
	2011	2010	2011	2010
Loans and receivables (LaR)	2.178	3.058	– 3.884	– 3.431
Available-For-Sale Financial Assets (AFS)	0	– 115	0	0
Derivate (HFT)	– 2.451	4.827	0	0
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	– 6.928	– 9.165	0	0
<b>Summe</b>	<b>– 7.201</b>	<b>– 1.395</b>	<b>– 3.884</b>	<b>– 3.431</b>

## [ 28 ] Segmentberichterstattung

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

### **Wire & Cable Solutions**

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

### **Wiring Systems**

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

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

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

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

Die Segmentinformationen stellen sich für die Geschäftsjahre 2011 und 2010 wie folgt dar:

[ T€ ]	Wire & Cable Solutions		Wiring Systems Division		Überleitung		LEONI Konzern	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Umsatzerlöse brutto	1.869.987	1.460.547	2.024.036	1.634.457	- 192.536	- 139.333	3.701.487	2.955.671
./. Konzerninnenumsätze	192.337	139.074	199	259	- 192.536	- 139.333	—	—
Konzernaußenumsatz	1.677.650	1.321.473	2.023.837	1.634.198	—	—	3.701.487	2.955.671
davon Inland	529.780	449.278	537.359	490.975	0	0	1.067.139	940.253
davon Ausland	1.147.870	872.195	1.486.478	1.143.223	0	0	2.634.348	2.015.418
Auslandsanteil in %	68,4	66,0	73,4	70,0			71,2	68,2
EBIT	90.905	56.341	146.227	74.250	9	133	237.141	130.724
in % vom Konzernaußenumsatz	5,4	4,3	7,2	4,5			6,4	4,4
Finanzergebnis und sonstiges Beteiligungsergebnis							- 40.891	- 41.125
Ergebnis vor Steuern							196.250	89.599
Steuern vom Einkommen und Ertrag							- 40.291	- 22.353
Konzernjahresüberschuss							155.959	67.246
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	0	404	- 7.071	507	0	0	- 7.071	911
Abschreibungen	40.306	40.308	62.275	64.979	4.464	4.995	107.045	110.282
EBITDA	131.211	96.649	208.502	139.229	4.473	5.128	344.186	241.006
in % vom Konzernaußenumsatz	7,8	7,3	10,3	8,5			9,3	8,2
Wertberichtigungen auf langfristiges Vermögen	1.508	4.833	6.600	0	0	0	8.108	4.833
Restrukturierungsaufwendungen	1.202	9.461	1.207	5.567	0	0	2.409	15.028
Bilanzsumme	985.363	917.413	1.055.368	969.942	279.849	130.023	2.320.580	2.017.378
Capital employed	516.060	462.990	523.632	502.820	- 26.558	- 1.372	1.013.134	964.438
ROCE	18,6 %	12,9 %	28,5 %	14,8 %			24,0 %	13,9 %
Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte	53.721	43.410	76.289	57.511	7.428	2.189	137.438	103.110
Mitarbeiter im Durchschnitt	8.142	7.237	50.032	44.815	172	161	58.346	52.213

### Segmentinformationen nach Regionen:

[ T€ ]	Bundesrepublik Deutschland		Frankreich		Übrige Europäische Union		Übriges Ausland		LEONI Konzern	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Konzernaußenumsatz										
Wire & Cable Solutions	529.780	449.278	34.679	26.012	373.503	290.230	739.688	555.953	1.677.650	1.321.473
Wiring Systems Division	537.359	490.975	357.582	271.558	691.510	580.821	437.386	290.844	2.023.837	1.634.198
	<b>1.067.139</b>	<b>940.253</b>	<b>392.261</b>	<b>297.570</b>	<b>1.065.013</b>	<b>871.051</b>	<b>1.177.074</b>	<b>846.797</b>	<b>3.701.487</b>	<b>2.955.671</b>
Langfristige Vermögenswerte	158.168	157.218	27.388	33.063	139.704	151.931	382.188	346.290	707.448	688.502

Die nach Regionen segmentierten langfristigen Vermögenswerte beinhalten die immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen sowie die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

Im Geschäftsjahr 2011 wurden wie im Vorjahr mit keinem Kunden Umsätze realisiert, die 10 Prozent oder mehr des Konzernumsatzes betragen.

## [ 29 ] Ergebnis je Aktie

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

	2011		2010	
	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie Anteil Konzern	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie Anteil Konzern
	[ T€ ]	[ € ]	[ T€ ]	[ € ]
<b>Zähler:</b> Ergebnis vor Steuern				
Auf die Anteilseigner des Mutterkonzerns entfallend	196.005	6,29	89.420	3,01
Konzernjahresüberschuss				
Auf die Anteilseigner des Mutterkonzerns entfallend	155.734	4,99	67.080	2,26
<b>Nenner:</b> Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in Stück)	31.184.500		29.700.000	

Die im Umlauf befindlichen Aktien betragen am 31. Dezember 2011 32.669.000 Stück (Vorjahr: 29.700.000) und entsprechen den ausgegebenen Aktien. Im Geschäftsjahr wie auch im Vorjahr gab es keine Verwässerungseffekte.

## [ 30 ] Honorar des Abschlussprüfers

Im Geschäftsjahr wurden folgende Aufwendungen für Leistungen des zur Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2011 bestellten Abschlussprüfers erfasst: für die Abschlussprüfung 786 T€ (Vorjahr: 914 T€), für die prüferische Durchsicht des Halbjahresfinanzberichts 198 T€ (Vorjahr: 213 T€) und für andere Bestätigungsleistungen 5 T€ (Vorjahr: 96 T€), für Steuerberatungsleistungen 420 T€ (Vorjahr: 314 T€) und für sonstige Leistungen 69 T€ (Vorjahr: 57 T€).

## [ 31 ] Personalaufwand und Mitarbeiter

[ T€ ]	2011	2010
Löhne und Gehälter	552.994	502.389
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	116.125	105.298
	<b>669.119</b>	<b>607.687</b>

In diesem Posten sind folgende Aufwendungen für Altersversorgung enthalten:

[ T€ ]	2011	2010
	9.343	10.016

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	2011	2010
Angestellte	9.489	7.440
Gewerbliche Arbeitnehmer	48.857	44.773
	<b>58.346</b>	<b>52.213</b>

Am Bilanzstichtag waren im Konzern 60.745 Mitarbeiter (Vorjahr: 55.156) beschäftigt, davon 56.728 Mitarbeiter im Ausland (Vorjahr: 51.381).

## [ 32 ] Erfolgsabhängige Vergütung mit Langfristkomponente

Die Mitglieder des Vorstands erhalten neben einem jährlichen Festgehalt (Fixum) und einer erfolgsabhängigen kurzfristigen und mittelfristigen Vergütungskomponente (Jahres- und Mehrjahresbonus), eine Langfristkomponente mit Risikocharakter. Die kurzfristige und mittelfristige erfolgsabhängige Vergütungskomponente berechnen sich in Abhängigkeit vom Konzernjahresüberschuss.

Die langfristige Vergütungskomponente berechnet sich aus der Wertentwicklung des Unternehmens (EVA) und der Börsenkapitalisierung und schlägt sich in einer sogenannten Bonusbank nieder. Aus dieser Bonusbank kommt jährlich bis zu einer Obergrenze (Cap) ein Betrag zur Auszahlung, von dem 50 Prozent durch die Mitglieder des Vorstandes in LEONI-Aktien angelegt werden müssen und die über einen Zeitraum von 50 Monaten zu halten sind. Negative Unternehmensentwicklungen mindern die Bonusbank (Malusregelung), wobei die Bonusbank bis auf null sinken kann. Im Geschäftsjahr wurde eine Verbindlichkeit für diese langfristigen Vergütungskomponente in Höhe von 1.691 T€ (Vorjahr: 1.600 T€) erfasst. Der Aufwand für die langfristige Vergütungskomponente betrug im Geschäftsjahr 2011 907 T€ (Vorjahr: 1.600 T€). Die Auszahlung betrug 816 T€.

## [ 33 ] Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die gemäß IAS 24 angabepflichtige Vergütung des Managements in den Schlüsselpositionen des Konzerns umfasst die Vergütung des aktiven Vorstands und Aufsichtsrats. Neben den Organbezügen der Aufsichtsräte sind auch sonstige Entgelte zu berichten.

### Vergütung des aktiven Vorstandes und Aufsichtsrats (Organbezüge)

Die Vergütung des Vorstands setzte sich wie folgt zusammen:

[ T€ ]	2011	2010
Kurzfristig fällige Leistungen	5.456	2.644
Langfristig fällige Leistungen	689	282
Erfolgsabhängige Vergütungen mit Langfristkomponente	907	1.600
	7.052	4.526
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	609	498
	7.661	5.024

Die kurzfristig fälligen Leistungen enthalten neben der Fixvergütung einen variablen Anteil in Höhe von 3.510 T€ (Vorjahr: 702 T€). Die langfristig fälligen Leistungen betreffen die mittelfristige Vergütungskomponente, die im vierten Jahr zur Auszahlung kommt, wobei 50 Prozent des jährlichen Betrages im Folgejahr als Abschlagszahlung ausgezahlt wird.

Der Aufwand für die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstandes gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB betrug 7.052 T€ (Vorjahr: 4.526 T€). In die Bezüge der Mitglieder des Vorstands sind gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB die Pensionsaufwendungen nicht einzubeziehen.

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

Unter der Voraussetzung, dass die Hauptversammlung dem Gewinnverwendungsvorschlag zustimmt, betragen im Berichtsjahr die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats 1.364 T€ (Vorjahr: 1.315 T€), davon entfallen auf den variablen Anteil der Vergütung 630 T€ (Vorjahr: 817 T€).

Die Bezüge der einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats sind im Lagebericht dargestellt.

### Arbeitnehmervergütungen von Mitgliedern des Aufsichtsrats

Aufgrund ihrer Anstellungsverhältnisse bei LEONI bezogen die Arbeitnehmervertreter des Aufsichtsrats der LEONI AG eine Vergütung. Die Aufwendungen für LEONI daraus betragen 408 T€ (Vorjahr: 390 T€). Am 31. Dezember 2011 bestanden Verbindlichkeiten in Höhe von 51 T€ (Vorjahr: 48 T€) aus Dienstverträgen gegenüber den Arbeitnehmervertretern des Aufsichtsrates.

### Vergütung ehemaliger Vorstandsmitglieder

Die Bezüge früherer Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene betragen im Geschäftsjahr 251 T€ (Vorjahr: 251 T€). Für frühere Mitglieder des Vorstandes und deren Hinterbliebene sind Pensionsverpflichtungen in Höhe von 3.241 T€ zurückgestellt.

### Gemeinschaftsunternehmen und assoziierte Unternehmen

Der Konzern hatte Geschäftsbeziehungen mit assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen. Die Transaktionen mit diesen nahestehenden Unternehmen resultieren aus dem normalen Lieferungs- und Leistungsaustausch und wurden zu marktüblichen Konditionen vorgenommen. Der Umfang der Geschäftsbeziehungen ist in nachfolgender Tabelle dargestellt.

[ T€ ]		Erlöse aus Verkäufen und Dienstleistungen an nahe stehende Unternehmen und Personen				Käufe von nahe stehenden Unternehmen und Personen		Von nahe stehenden Unternehmen und Personen geschuldete Beträge		Nahe stehenden Unternehmen und Personen geschuldete Beträge	
Käufe/Verkäufe von/an nahe stehende Unternehmen und Personen	Geschäftsjahr										
Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures)	2011		3.882		2.642		2.867		988		
	2010		2.508		5.887		6.422		1.081		
Assoziierte Unternehmen	2011		0		0		0		0		
	2010		98		0		24		0		

[ T€ ]		Forderungen gegen nahe stehende Unternehmen und Personen	
Nahe stehenden Unternehmen und Personen gewährte Darlehen	Geschäftsjahr	Zinserträge	
Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures)	2011	37	0
	2010	107	836

### Sonstige Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Herr Dr. Bernd Rödl ist seit 14. Mai 2009 Mitglied des Aufsichtsrats. Verschiedene Gesellschaften der Firma Rödl & Partner erbrachten für den Konzern Dienstleistungen. Alle bezogenen Beratungs- und Dienstleistungen wurden zu marktüblichen Konditionen abgerechnet.

Seit 12. Mai 2011 ist Frau Ingrid Hofmann Mitglied des Aufsichtsrats und geschäftsführende Gesellschafterin der I.K. Hofmann GmbH/Hofmann Personal. Die Gesellschaft ist ein Zeitarbeitsunternehmen mit Tochtergesellschaften in Österreich, Tschechien, England und den USA, von dem LEONI Dienstleistungen bezogen hat, die zu marktüblichen Bedingungen abgerechnet wurden.

Ein nahestehender Familienangehöriger eines Organmitgliedes ist Geschäftsführer oder Mitglied des Direktoriums bei mehreren in- und ausländischen Tochtergesellschaften des LEONI-Konzerns und bezieht hierfür eine Vergütung zu marktüblichen Konditionen.

Die Gesellschaft Stanz- und Biegetechnik Distel GmbH & Co. KG mit Sitz in Nürnberg ist als ein nahestehendes Unternehmen einzustufen, da ein nahestehender Familienangehöriger eines Organmitgliedes Inhaber dieser Gesellschaft ist. Der Konzern bezog Güter und Dienstleistungen von diesem Unternehmen zu marktüblichen Bedingungen.

Von den genannten nahestehenden Personen und Unternehmen betrugen die Käufe und bezogenen Leistungen insgesamt 1.315 T€ (Vorjahr: 513 T€). Am 31. Dezember 2011 bestanden in Höhe von 126 T€ (Vorjahr: 142 T€) Verbindlichkeiten gegenüber diesen nahestehenden Personen und Unternehmen.

Darüber hinaus gab es keine berichtspflichtigen Transaktionen mit nahestehenden Personen.

### [ 34 ] Abgabe der Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex nach § 161 AktG

Im Dezember 2011 haben Vorstand und Aufsichtsrat die aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären durch Veröffentlichung auf der Internetseite der Gesellschaft ([www.leoni.com](http://www.leoni.com)) dauerhaft zugänglich gemacht. Die Entsprechenserklärung ist zudem im Corporate Governance Bericht enthalten, der im Geschäftsbericht 2011 abgedruckt ist.

## [ 35 ] Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 4. Januar 2012 übernahm LEONI die restlichen 50 Prozent der Anteile an dem südkoreanischen Gemeinschaftsunternehmen Daekyeung T&G Co. Ltd. mit Sitz in Busan zu einem Preis von 39.000 Mio. koreanische Won (KRW), wobei 20.000 Mio. KRW am Übernahmetag gezahlt wurden und die restlichen 19.000 Mio. KRW am Ende des Geschäftsjahres 2012 fällig werden. Etwaige Steuernachzahlungen von Daekyeung T&G Co. Ltd. sind teilweise vom Verkäufer an LEONI zu erstatten. Die übertragene Gegenleistung für die restlichen Anteile beträgt 24,3 Mio. €. Das Unternehmen ist dem Segment Wiring Systems zugeordnet und fertigt insbesondere für die Kunden General Motors, SsangYong und Volvo Bordnetzsysteme. Mit der Komplettübernahme soll der südkoreanische Automobilmarkt schneller erschlossen und die Einbindung der Fertigungsstandorte in das globale Produktionsnetzwerk von LEONI vorangetrieben werden.

Der Konzern ermittelt derzeit die beizulegenden Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden gemäß IFRS 3. Zusätzlich zum bisher bei Daekyeung bilanzierten Vermögen sind nach derzeitigem Kenntnisstand im Wesentlichen immaterielle Vermögenswerte für Kundenbeziehungen zu erfassen. Der beizulegende Zeitwert des bisherigen Anteils an dem Gemeinschaftsunternehmen beträgt 24,3 Mio. €.

Am 10. Januar 2012 wurden Daekyeung T&G Co. Ltd. und die bereits bestehende koreanische Tochtergesellschaft LEONI Wiring Systems Korea Inc. mit Sitz in Seoul verschmolzen. Die Gesellschaft firmiert unter dem Namen LEONI Wiring Systems Korea Inc. und hat ihren Sitz in Busan.

Nürnberg, 21. Februar 2012

LEONI AG  
Der Vorstand

Dr. Klaus Probst

Dieter Bellé

Uwe H. Lamann

## Konsolidierungskreis

	Kapitalanteil in %		Kapitalanteil in %
<b>I. Vollkonsolidierte Unternehmen</b>			
LEONI AG, Nürnberg, Deutschland			
<b>1. Unternehmensbereich Wire &amp; Cable Solutions</b>			
<b>Bundesrepublik Deutschland</b>			
LEONI Kabel Holding GmbH, Nürnberg	1)	100	
LEONI Kabel Verwaltungs- GmbH, Nürnberg	1)	100	
Haarländer GmbH, Roth	1)	100	
KB Kabel Beteiligungs-GmbH, Nürnberg		100	
LEONI Kabelsysteme GmbH, Ettlingen	1)	100	
LEONI Cable Assemblies GmbH, Roth	1)	100	
LEONI Draht GmbH, Nürnberg	1)	100	
LEONI elocab GmbH, Georgensgmünd	1)	100	
LEONI Fiber Optics GmbH, Neuhaus-Schierschnitz	1)	100	
LEONI HighTemp Solutions GmbH, Radevormwald	1)	100	
LEONI Kabel GmbH, Nürnberg	1)	100	
LEONI Kerpen GmbH, Stolberg	1)	100	
LEONI protec cable systems GmbH, Schmalkalden	1)	100	
LEONI Special Cables GmbH, Friesoythe	1)	100	
LEONI Studer Hard GmbH, Bautzen		100	
j-fiber GmbH, Jena		100	
j-plasma GmbH, Jena		100	
FiberCore Machinery Jena GmbH, Jena		100	
<b>Europäisches Ausland</b>			
LEONI Cable Belgium N.V., Hasselt, Belgien		100	
LEONI Cable Slovakia spol. s.r.o., Stará Turá, Slowakei		100	
LEONI CIA Cable Systems S.A.S., Chartres, Frankreich		100	
LEONI Furas S.L., Piera, Spanien		100	
LEONI Kabel Polska sp. z o.o., Kobierzyce, Polen		100	
LEONI Kablo ve Teknolojileri Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi, Mudanya, Türkei		95	
LEONI Slowakia spol. s.r.o., Nová Dubnica, Slowakei		100	
LEONI Special Cables Iberica S.A., Barcelona, Spanien		100	
LEONI Schweiz AG, Däniken, Schweiz		100	
LEONI Studer AG, Däniken, Schweiz		100	
LEONI Studer Hard AG, Däniken, Schweiz		100	
LEONI Tailor-Made Cable UK Limited, Chesterfield, Derbyshire, Großbritannien		100	
LEONI Temco Ltd., Cinderford, Gloucestershire, Großbritannien		100	
<b>Außereuropäisches Ausland</b>			
LKH LEONI Kábelgyár Hungaria Kft., Hatvan, Ungarn			100
neumatic cz s.r.o., Turnov, Tschechische Republik			100
LEONI Silitherm s.r.l., Monticelli d'Ongina, Italien			100
<b>LEONI Fiber Optics Inc., Meza, Arizona, USA (vormals: FiberTech USA, Inc., Meza, Arizona, USA)</b>			
LEONI (M) Sdn. Bhd., Subang Jaya, Malaysia			75
LEONI (S.E.A.) Pte. Ltd., Singapur			75
LEONI (Thailand) Co. Ltd., Bangkok, Thailand			75
LEONI Cable Maroc SARL, Casablanca, Marokko			100
LEONI Cable (Changzhou) Co. Ltd., Changzhou, China			100
LEONI Cable (Xiamen) Co. Ltd., Xiamen, China			100
LEONI Cable Inc., Rochester, Michigan, USA	2)		100
LEONI Cable S.A. de C.V., Cuauhtémoc, Chihuahua, Mexiko	2)		100
LEONI Elocab Ltd., Kitchener, Ontario, Kanada			100
LEONI Engineering Products & Services Inc., Lake Orion, Michigan, USA			100
LEONI Special Cables (Changzhou) Co. Ltd., Changzhou, China			100
LEONI Wire (Changzhou) Co. Ltd., Changzhou, China			100
LEONI Cable Solutions (India) Private Limited, Mumbai, Indien			100
LEONI Wire Inc., Chicopee, Massachusetts, USA	2)		100
LEONI Wire & Cable Solutions Japan K.K., Nagakute-cho, Japan			99
<b>2. Unternehmensbereich Wiring Systems</b>			
<b>Bundesrepublik Deutschland</b>			
LEONI Bordnetz-Systeme GmbH, Kitzingen	1)		100
<b>Europäisches Ausland</b>			
LEONI Autokabel Polska sp. z o.o., Ostrzeszów, Polen			100
LEONI Autokabel Slowakia spol. s.r.o., Trenčin, Slowakei			100
LEONI Wiring Systems Arad SRL, Arad, Rumänien			100
LEONI Wiring Systems France S.A.S., Montigny-le-Bretonneux, Frankreich			100
LEONI Wiring Systems Pitesti SRL, Pitesti, Rumänien			100
LEONI Wiring Systems Italy s.r.l., Felizzano, Italien	3)		100
LEONI Wiring Systems RO SRL, Bistrita, Rumänien			100
LEONI Wiring Systems Spain SL, Santa Perpetua/Barcelona, Spanien			100
LEONI Wiring Systems U.K. Ltd., Newcastle-under-Lyme, Staffordshire, Großbritannien			100
LEONI Wiring Systems UA (GmbH), Strij, Ukraine			100
LEONI Wiring Systems Viana Lda., Viana do Castelo, Portugal			100

	Kapitalanteil in %
Leonische Portugal Lda., Lugar de Sao Martinho, Guimaraes, Portugal	100
OOO LEONI Wiring Systems (RUS), Naberezhnye Chelny, Russland	100
OOO LIK AVTO, Gorodets, Russland	100
LEONI Wiring Systems Southeast d.o.o., Prokuplje, Serbien	100
<b>Außereuropäisches Ausland</b>	
LEONI Automotive do Brasil Ltda., Itú, São Paulo, Brasilien	100
LEONI Electrical Systems (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai, China	100
LEONI Tunisia Group Sarl, Messadine, Tunesien	100
LEONI Wiring Systems (Changchun) Co. Ltd., Changchun, China	100
LEONI Wiring Systems (East London) (Pty.) Ltd., East London, Südafrika (i.L.)	100
LEONI Wiring Systems (Liuzhou) Co. Ltd., Liuzhou, China	100
LEONI Wiring Systems Ain Sebâa SA, Ain Sebâa, Casablanca, Marokko	100
LEONI Wiring Systems Bouskoura SA, Bouskoura, Marokko	100
LEONI Wiring Systems Bouznika SA, Bouznika, Marokko	100
LEONI Wiring Systems de Durango S.A. de CV, Chihuahua, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems Egypt S.A.E., Nasr City, Kairo, Ägypten	100
LEONI Wiring Systems Inc., Tucson, Arizona, USA	100
LEONI Wiring Systems Korea Inc., Seoul, Korea	100
LEONI Wiring Systems Mexicana S.A. de C.V., Hermosillo, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems de Hermosillo S.A. de C.V., Hermosillo, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems (Pune) Pvt. Ltd., Pune, Indien	100

	Kapitalanteil in %
<b>II. Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen</b>	
<b>Unternehmensbereich Wiring Systems</b>	
Intedis GmbH & Co. KG, Würzburg, Deutschland	50
Intedis Verwaltungs- GmbH, Würzburg, Deutschland	50
Intedis Inc., Plymouth, Michigan, USA	50
Intedis E/E-Engineering and Technology (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai, China	50
LEONI Furukawa Wiring Systems SAS, Montigny-le-Bretonneux, Frankreich	50
Daeyeung T&G Co. Ltd., Busan, Korea	50
Daeyeung Electrical Systems(Jining) Co. Ltd, Jining, China	50
Weihai Daeyeung Electronic Device Assemble Co. Ltd., Weihai, China	50
Weihai DK Electronic Co. Ltd., Weihai, China	50
Penglai Daqing Wiring Systems Co. Ltd., Penglai, China	50

- 1) Gesellschaften, die von der Befreiung nach § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch machen.
- 2) Diese Gesellschaften sind rechtlich dem Segment Wiring Systems zugeordnet.
- 3) Diese Gesellschaft ist rechtlich dem Segment Wire & Cable Solutions zugeordnet.

## Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der LEONI AG, Nürnberg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Kapitalflussrechnung, Bilanz, Entwicklung des Konzerneigenkapitals und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Nürnberg, 21. Februar 2012

Ernst & Young GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Broschulat	Zenk
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

## Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Nürnberg, 21. Februar 2012

Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Uwe H. Lamann

## Zusatzinformationen

Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG	193
Gewinnverwendungsvorschlag	195
Zehnjahresübersicht	196
UN Global-Compact-Index	198
Glossar	200
Stichwortverzeichnis	202



### Drähte & Litzen

Litze mit Zugentlastung

### Verwendung

Dieses Drahtprodukt wird in Bereichen eingesetzt, in denen erhöhte Anforderungen an die Zugfestigkeit (tensile strength) gestellt werden, z.B. bei Sitzheizungen im Automobil und für unterschiedliche Industrieanwendungen.

### Produktion

Die Herstellung erfolgt an den Standorten in Weißenburg und Bad Kötzing, Deutschland.

## Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG

### LEONI AG Gewinn- und Verlustrechnung

[ T€ ] 01.01 – 31.12.	nach HGB	2011	2010
1. Sonstige betriebliche Erträge		82.536	61.575
2. Personalaufwand:			
a) Löhne und Gehälter		20.026	16.418
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		2.804	2.482
		<b>- 22.830</b>	<b>- 18.900</b>
3. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		- 2.870	- 3.164
4. Sonstige betriebliche Aufwendungen		- 45.137	- 36.259
5. Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrages erhaltene Gewinne		82.768	36.648
6. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		12.489	26.344
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		10.781	6.756
8. Aufwendungen aus Verlustübernahmen		0	- 18.150
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen		- 699	- 308
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		- 33.604	- 33.722
<b>11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>		<b>83.434</b>	<b>20.820</b>
12. Außerordentliche Erträge		0	5.597
13. Außerordentliche Aufwendungen		0	- 45
<b>14. Außerordentliches Ergebnis</b>		<b>0</b>	<b>5.552</b>
15. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		- 4.565	- 616
16. Sonstige Steuern		- 27	- 25
<b>17. Jahresüberschuss</b>		<b>78.842</b>	<b>25.731</b>
18. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		1.941	0
19. Einstellung in andere Gewinnrücklagen		- 30.000	- 3.000
<b>20. Bilanzgewinn</b>		<b>50.783</b>	<b>22.731</b>

## LEONI AG Bilanz

[ T€ ]	nach HGB	2011	2010
<b>Aktiva</b>			
Immaterielle Vermögensgegenstände		5.288	1.014
Sachanlagen		4.480	4.935
Anteile an verbundenen Unternehmen		488.824	238.824
Ausleihungen an verbundene Unternehmen		198.591	436.563
Sonstige Ausleihungen		1.152	1.265
Finanzanlagen		688.567	676.652
<b>Anlagevermögen</b>		<b>698.335</b>	<b>682.601</b>
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		498.295	425.028
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		291.225	150.096
<b>Umlaufvermögen</b>		<b>789.520</b>	<b>575.124</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>		<b>1.325</b>	<b>1.617</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>1.489.180</b>	<b>1.259.342</b>
<b>Passiva</b>			
<b>Eigenkapital</b> (bedingtes Kapital 14.850 T€)		<b>501.407</b>	<b>330.533</b>
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		11.469	10.832
Steuerrückstellungen		3.204	0
Sonstige Rückstellungen		23.273	14.450
<b>Rückstellungen</b>		<b>37.946</b>	<b>25.282</b>
<b>Finanzschulden</b>		<b>550.466</b>	<b>602.834</b>
<b>Andere Verbindlichkeiten</b>		<b>399.361</b>	<b>300.693</b>
<b>Summe Passiva</b>		<b>1.489.180</b>	<b>1.259.342</b>

## Gewinnverwendungsvorschlag

Der nach dem Deutschen Handelsgesetzbuch (HGB)  
ermittelte Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2011  
beträgt **50.783.185,07 €**

Wir schlagen vor, von diesem Bilanzgewinn  
eine Dividende von 1,50 € je Stückaktie,  
das sind **49.003.500,00 €**  
auszuschütten.

Der verbleibende Rest von **1.779.685,07 €**  
ist auf neue Rechnung vorzutragen.

Nürnberg, 21. Februar 2012

LEONI AG  
Der Vorstand

## Zehnjahresübersicht

		nach IFRS		
		2011	2010	2009
<b>Umsatz</b>	Konzern [ T€ ]	3.701.487	2.955.671	2.160.117
	Deutschland [ % ]	28,8	31,8	34,4
	Übrige EU [ % ]	39,4	39,5	42,0
	Übriges Ausland [ % ]	31,8	28,7	23,6
	Wire & Cable Solutions [ % ]	45,3	44,7	43,3
	Wiring Systems [ % ]	54,7	55,3	56,7
	<b>Ergebnis</b>	EBITDA [ T€ ]	344.186	241.006
	EBIT [ T€ ]	237.141	130.724	- 116.319
	EBIT-Marge [ % ]	6,4	4,4	- 5,4
	ROCE [ % ]	24,0	13,9	- 12,0
	Ergebnis vor Steuern (aus fortgeführten Aktivitäten) [ T€ ]	196.250	89.599	- 157.309
	Konzernüberschuss / -fehlbetrag [ T€ ]	155.959	67.246	- 138.081
<b>Cashflow</b>	Abschreibungen [ T€ ]	107.045	110.282	111.457
	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit [ T€ ]	246.105	142.297	88.783
	Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit [ T€ ]	126.901	95.512	87.000
<b>Bilanz</b>	Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Goodwill [ T€ ]	837.693	809.617	796.567
	Netto-Finanzschulden [ T€ ]	233.922	444.558	495.367
	Eigenkapital [ T€ ]	737.481	481.160	369.126
	Eigenkapital [ % der Bilanzsumme ]	31,8	23,8	21,0
<b>Mitarbeiter</b>	Personalaufwand [ % vom Umsatz ]	18,1	20,6	24,6
	Mitarbeiter [ zum 31.12. ]	60.745	55.156	49.822
	davon im Ausland [ % ]	93,4	93,2	92,4
<b>Aktie</b>	Marktkapitalisierung 31.12. [ Mio. € ]	841,2	978,6	485,6
	Konzernüberschuss / -fehlbetrag je Aktie [ € ]	4,99	2,26	-5,04
	Dividende je Aktie [ € ]	1,50	0,70	0,00
	Dividendenrendite [ % ]	5,8	2,1	0

							nach US-GAAP	
2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002		
2.911.964	2.366.779	2.108.244	1.547.973	1.250.193	1.079.856	1.102.741		
31,4	38,1	41,2	45,3	42,2	46,8	48,1		
44,6	34,1	32,2	32,7	32,2	29,2	22,3		
24,0	27,8	26,6	22,0	25,6	24,0	29,6		
48,1	58,3	54,7	43,2	45,4	48,4	46,7		
51,9	41,7	45,3	56,8	54,6	51,6	53,3		
165.913	210.771	193.629	159.144	107.267	101.113	121.760		
55.684	138.102	130.574	102.829	56.750	49.626	71.561		
1,9	5,8	6,2	6,6	4,5	4,6	6,5		
5,4	15,4	18,9	17,3	10,5	9,9	15,4		
15.760	116.531	116.599	88.830	41.334	36.961	58.983		
5.197	86.219	79.325	56.093	27.674	22.099	47.439		
110.229	72.669	64.255	56.737	58.302	51.487	50.199		
132.726	190.837	136.099	111.071	83.923	35.927	73.453		
137.256	401.464	181.376	81.923	89.009	83.500	73.588		
839.423	537.482	489.198	396.495	361.868	336.546	330.265		
533.225	473.211	236.912	167.489	160.566	271.035	212.232		
447.688	525.642	481.701	427.152	364.903	225.908	235.555		
24,2	32,9	35,1	40,6	41,6	31,1	33,7		
20,5	19,0	18,9	21,3	23,2	24,4	23,1		
50.821	36.855	35.129	32.638	29.957	21.392	18.478		
91,7	89,0	89,0	88,7	89,9	86,4	84,6		
385,8	997,9	917,7	799,8	495,0	323,4	202,6		
0,17	2,87	2,64	1,89	1,12	1,12	2,40		
0,20	0,90	0,80	0,57	0,42	0,38	0,38		
1,5	2,7	2,6	2,1	2,5	2,3	3,7		

## UN Global Compact-Index

Mit dem Beitritt zum UN Global Compact im Jahr 2011 bekennt sich LEONI zu dem Ziel, die zehn darin beschriebenen Prinzipien in den Bereichen Menschen- und Arbeitsrechte, Umweltschutz sowie Korruptionsbekämpfung zu erfüllen. Viele dieser Prinzipien setzt LEONI bereits heute um. Der nachfolgende Index enthält entsprechende Verweise. Den jährlichen Fortschrittsbericht wird LEONI erstmals 2012 veröffentlichen.

UN Global Compact Prinzip	Umsetzung LEONI AG	Geschäftsbericht Seite / Website
<b>Menschenrechte</b>		
Unternehmen sollen ...		
<b>Prinzip 1</b>		
... den Schutz der internationalen Menschenrechte innerhalb ihres Einflussbereichs unterstützen und achten und ...	<b>LEONI Sozialcharta</b> § 1 Grundlegende Ziele 1.1 Menschenrechte	<a href="http://www.leoni.com/">www.leoni.com /</a> Unternehmen / Corporate Responsibility
<b>Prinzip 2</b>		
... sicherstellen, dass sie sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitschuldig machen.	<b>LEONI Sozialcharta</b> § 2 Durchführung, 2.3	<a href="http://www.leoni.com/">www.leoni.com /</a> Unternehmen / Corporate Responsibility
<b>Arbeitsnormen:</b>		
Unternehmen sollen ...		
<b>Prinzip 3</b>		
... die Vereinigungsfreiheit und die wirksame Anerkennung des Rechts auf Kollektivverhandlungen wahren sowie ferner für ...	<b>LEONI Sozialcharta</b> § 1 Grundlegende Ziele 1.2 Vereinigungsrecht	<a href="http://www.leoni.com/">www.leoni.com /</a> Unternehmen / Corporate Responsibility
<b>Prinzip 4</b>		
... die Beseitigung aller Formen der Zwangsarbeit, ...	<b>LEONI Sozialcharta</b> § 1 Grundlegende Ziele 1.4 Freie Wahl der Beschäftigung	<a href="http://www.leoni.com/">www.leoni.com /</a> Unternehmen / Corporate Responsibility
<b>Prinzip 5</b>		
... die Abschaffung der Kinderarbeit und ...	<b>LEONI Sozialcharta</b> § 1 Grundlegende Ziele 1.5 Keine Kinderarbeit	<a href="http://www.leoni.com/">www.leoni.com /</a> Unternehmen / Corporate Responsibility
<b>Prinzip 6</b>		
... die Beseitigung von Diskriminierung bei Anstellung und Beschäftigung eintreten.	<b>LEONI Sozialcharta</b> § 1 Grundlegende Ziele 1.3 Keine Diskriminierung	<a href="http://www.leoni.com/">www.leoni.com /</a> Unternehmen / Corporate Responsibility
	<b>LEONI Code of Ethics (Verhaltenskodex), 3. h)</b>	<a href="http://www.leoni.com/">www.leoni.com /</a> Unternehmen / Corporate Responsibility

<b>UN Global Compact Prinzip</b>	<b>Umsetzung LEONI AG</b>	<b>Geschäftsbericht Seite / Website</b>
<b>Umweltschutz:</b> Unternehmen sollen ...		
<b>Prinzip 7</b> ... im Umgang mit Umweltproblemen einen vorsorgenden Ansatz unterstützen, ...	<b>ISO 14001 – Umweltzertifizierung</b>	Seite 90
	<b>Umweltschutzmaßnahmen</b>	Seiten 90, 91
<b>Prinzip 8</b> ... Initiativen ergreifen, um ein größeres Verantwortungsbewusstsein für die Umwelt zu erzeugen, und ...	<b>Carbon Disclosure Project</b>	Seite 89
	<b>Umweltschutzmaßnahmen</b>	Seiten 90, 91
<b>Prinzip 9</b> ... die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien fördern.	<b>Green Technology</b>	Seite 92
<b>Korruptionsbekämpfung:</b> Unternehmen sollen ...		
<b>Prinzip 10</b> ... gegen alle Arten der Korruption eintreten, einschließlich Erpressung und Bestechung.	<b>LEONI Code of Ethics (Verhaltenskodex), 3. a), d), e), g), i), j)</b>	<a href="http://www.leoni.com/">www.leoni.com /</a> Unternehmen / Corporate Responsibility

## Glossar

<b>A</b>	<b>ABS</b>	Antiblockiersystem	<b>D</b>	<b>D &amp; O-Versicherung</b>	Versicherung für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder
	<b>Allokationsmechanismus</b>	Verteilungsmechanismus		<b>DEL-Notiz</b>	Preisangabe für Kupfer (Deutsche Elektrolyt-Kupfer-Notierung)
	<b>Alternative Antriebstechnologien</b>	Fahrzeugantriebe mit Hybrid-, Elektro- oder Brennstoffzellentechnologie		<b>Demografischer Wandel</b>	Veränderung der Altersstruktur in einer Gesellschaft
	<b>Automotive Supplier Trophy</b>	Rallye-Tour für angehende Ingenieure, organisiert von verschiedenen nord-bayerischen Automobilzulieferern		<b>Derivate</b>	Finanzinstrumente, deren Preis oder Wert von den Kursen oder Preisen anderer Handelsgüter abhängen
<b>B</b>	<b>Bordnetz-System</b>	Elektrisches /elektronisches Leitungsnetz eines Fahrzeugs inklusive Komponenten		<b>Devisentermingeschäfte</b>	Sicherungsgeschäfte zur Verringerung der Risiken aus Währungskursschwankungen
	<b>BRIC-Staaten</b>	Brasilien, Russland, Indien, China	<b>E</b>	<b>EBIT</b>	Ergebnis vor Zinsen und Steuern (earnings before interest and taxes)
	<b>Business Area</b>	Geschäftsgebiet		<b>EBIT-Marge</b>	Umsatzrendite (EBIT / Umsatz)
	<b>Business Group</b>	Geschäftsbereich		<b>Economic Value Added (EVA)</b>	Steigerung des Unternehmenswertes unter Berücksichtigung der Kapitalkosten
	<b>Business Unit</b>	Geschäftseinheit		<b>Electrical Appliances</b>	Haus- und Elektrogeräte
<b>C</b>	<b>Capital Employed</b>	Nichtzintragendes Vermögen abzüglich der nichtzintragenden Verbindlichkeiten		<b>EMAS</b>	Eco-Management and Audit Scheme, Betriebsprüfungssystem für Umweltmanagement der EU
	<b>Carbon Disclosure Project</b>	Organisation zur Erhebung von klimarelevanten Informationen		<b>Emerging Markets</b>	Schwellenländer
	<b>Cashflow</b>	Saldo aus Mittelzu- und -abflüssen von Zahlungsmitteln und -äquivalenten		<b>ESP</b>	Elektronisches Stabilisierungsprogramm
	<b>Code of Ethics</b>	Verhaltenskodex	<b>F</b>	<b>Factoring</b>	Forderungsverkauf
	<b>Commodities</b>	Standardrohstoffe		<b>Formula Student Germany</b>	Internationaler Rennwagen-Konstruktionswettbewerb für Studenten
	<b>Compliance</b>	Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien		<b>Free Cashflow</b>	Zahlungsmittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit abzüglich der zahlungswirksamen Nettoinvestitionen
	<b>Corporate Responsibility</b>	Unternehmerische Verantwortung	<b>G</b>	<b>Gearing</b>	Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital
	<b>Corporate Governance</b>	Verantwortungsvolle Unternehmensführung		<b>Globale Trends</b>	Gesellschaftliche Entwicklungen der Zukunft
				<b>Goodwill</b>	Geschäfts- oder Firmenwert
				<b>Green Technology</b>	Umweltverträgliche und nachhaltige Technologien zur regenerativen Energieerzeugung und zur Verringerung von Energie- und Ressourcenverbrauch

<b>H</b>	<b>Hedge Accounting</b>	Bilanzielle Abbildung von Finanzinstrumenten, die in einem Sicherungszusammenhang stehen und bestimmte Voraussetzungen erfüllen	<b>R</b>	<b>Reportingsystem</b>	Berichtswesen	
	<b>Hybridkabel</b>	Kabel, die verschiedene Einzelleitungen zusammenfassen (z.B. Strom- und Datenleitungen)		<b>R &amp; D (Research &amp; Development)</b>	Forschung & Entwicklung	
				<b>Restrukturierungsaufwendungen</b>	Aufwendungen in Zusammenhang mit der Umorganisation oder Schließung eines Standortes, insbesondere für Abfindungen	
<b>I</b>	<b>Impairmenttests</b>	Überprüfung der Werthaltigkeit von Vermögenswerten		<b>ROCE</b>	Rendite auf das eingesetzte Kapital (return on capital employed)	
	<b>Internes Kontrollsystem (IKS)</b>	Grundsätze und Verfahren zur Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit der Unternehmensführung, der Verlässlichkeit der Rechnungslegung und der Einhaltung relevanter rechtlicher Regelungen	<b>S</b>	<b>Segment</b>	Unternehmensbereich	
	<b>Investitionsgüterindustrie</b>	Industriezweige, die Produkte zur Fertigung anderer Güter herstellen, beispielsweise der Maschinenbau oder die elektrotechnische Industrie		<b>Single-Source-Belieferung</b>	Belieferung durch einen einzigen Lieferanten	
<b>J</b>	<b>Joint Venture</b>	Gemeinschaftsunternehmen		<b>Solarthermie</b>	Umwandlung der Sonnenenergie in nutzbare Wärmeenergie	
	<b>Just-in-sequence-Belieferung</b>	Belieferung in der benötigten Reihenfolge	<b>U</b>	<b>Urbanisierung</b>	Verstädterung	
	<b>Just-in-time-Belieferung</b>	Belieferung zum benötigten Zeitpunkt		<b>W</b>	<b>Wertminderung langfristiger Vermögenswerte</b>	Wertberichtigung, zum Beispiel Abschreibung auf den Geschäfts- oder Firmenwert einer Geschäftseinheit, deren Geschäftsaussichten sich verschlechtern haben
<b>K</b>	<b>Konsolidierungskreis</b>	Gesamtheit der Unternehmen, die zu einem Konzern gehören und in den Konzernabschluss einbezogen sind		<b>Wire &amp; Cable Solutions</b>	Draht & Kabel-Lösungen	
<b>L</b>	<b>Litze</b>	Verbund aus mehreren Einzeldrähten		<b>Wiring Systems</b>	Bordnetz-Systeme	
<b>M</b>	<b>Monte-Carlo-Simulation</b>	Simulationsverfahren auf Basis sehr häufig durchgeführter Zufallsexperimente		<b>Working Capital</b>	Nettoumlaufvermögen (Vorräte plus kurzfristige Forderungen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten)	
<b>N</b>	<b>NAFTA (North American Free Trade Agreement)</b>	Nordamerikanisches Freihandelsabkommen (Kanada, Mexiko, USA)	<b>Z</b>	<b>Zinsswaps, Collars</b>	Zinssicherungsinstrumente	
	<b>Nettofinanzverbindlichkeiten (Nettofinanzschulden)</b>	Finanzschulden abzüglich liquider Mittel				
<b>O</b>	<b>OHSAS</b>	Occupational Health- and Safety Assessment Series, Zertifizierungsgrundlage für Managementsysteme zum Arbeitsschutz				

## Stichwortverzeichnis

- 
- A** Absatzmärkte *43*  
Abschlussprüfer *8 f*  
Abschlussprüfung *9, 29*  
Abschreibungen *70, 115, 181*  
Akquisitionen *44, 140*  
Aktie *38*  
Aktienbesitz *30*  
Aktienkurs *39*  
Aktionärsstruktur *40*  
Anteile an assoziierten Unternehmen *72, 119, 156*  
Aufsichtsrat, Ausschüsse *8, 10*  
Aufsichtsrat, Bericht *7*  
Aufsichtsrat, Mitglieder *10*  
Aufsichtsrat, Vergütung *34*  
Auftragseingang *59*  
Auftragsvolumen *55*  
Aufwandspositionen *52, 109*
- 
- B** Bericht des Aufsichtsrats *7*  
Bericht aus den Unternehmensbereichen *52*  
Beschaffung *77*  
Beschäftigte *79*  
Bestätigungsvermerk *190*  
Bestellobligo *166*  
Bilanz  
– Konzern *116*  
– LEONI AG *194*  
Bilanzierungsmethoden *120*  
Bookbuilding-Verfahren *39*  
Branchenkonjunktur *49*  
Brief an die Aktionäre *2*
- 
- C** Compliance-Management-System *97*  
Corporate-Governance-Bericht *26*
- 
- D** Devisentermingeschäfte *178*  
Directors' Dealings *30*  
Dividende *9, 38, 196*  
Dividendenpolitik *74, 109*
- 
- E** EBIT  
– Konzern *51*  
– Wiring Systems *54*  
– Wire & Cable Solutions *59*  
Eigenkapital *73, 164*  
Eigenkapitalquote *74*  
Elektromobilität *2, 13, 45, 46, 56*  
Ereignisse nach dem Bilanzstichtag *187*  
Erfolgsunsicherheiten *166*  
Erfolgsabhängige Vergütung *183*  
Ergebnisentwicklung *111*  
Ergebnis je Aktie *38, 66, 132, 182*  
Erträge aus assoziierten Unternehmen *113, 156*
- 
- F** Finanzerträge und  
Finanzaufwendungen *145*  
Finanzrisiken *102*  
Finanzschulden *64, 158*  
Forderungen *128, 149*  
Forschung & Entwicklung  
– Aufwendungen *84*  
– Ziele *83*  
– Projekte *85*  
Free Cashflow *46, 47, 51, 70, 82, 109, 110, 111*
- 
- G** Genehmigtes Kapital *75, 165*  
Gesamtrisiko *103*  
Geschäft und Rahmenbedingungen *43*  
Geschäftsentwicklung *51*  
Geschäftsgrundlage *43*  
Geschäfts- oder Firmenwerte *72, 116, 125, 155*  
Geschäftspolitik *109*  
Geschäftsverlauf  
– Wiring Systems *54*  
– Wire & Cable Solutions *72*  
– Konzern *108*  
Gesetzliche Rücklage *165*  
Gewinn- und Verlustrechnung  
– Konzern *113*  
– LEONI AG *193*  
Gewinnverwendungsvorschlag *195*  
Gezeichnetes Kapital *165*  
Globale Trends *46*  
Green Technology *92, 93*  
Grundkapital *38, 74, 165*  
Grundlagen (Konzernanhang) *118*
- 
- H** Haftungsrisiken *34, 102*  
Hedge Accounting *130*  
Honorar des Abschlussprüfers *182*
- 
- I** Immaterielle Vermögenswerte *51, 73, 124, 153*  
Integriertes Chancenmanagement *98*  
Internes Kontrollsystem *201*  
Investitionen  
– Konzern *51*  
– Wiring Systems *54*  
– Wire & Cable Solutions *59*  
Investor Relations *41*  
IT-Risiken *100*
- 
- J** Jahresüberschuss/-fehlbetrag *51, 74, 157, 193*
- 
- K** Kapitalflussrechnung *69, 70, 115*  
Kapitalrücklage *117, 165*  
Konsolidierungsgrundsätze *118*  
Konsolidierungskreis *139, 188*  
Konzernabschluss *112 ff*  
Konzernanhang *118 ff*  
Konzernbilanz *116*  
Konzern-Eigenkapital, Entwicklung *117*  
Konzern-Kapitalflussrechnung *115*  
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung *113*  
Konzern-Gesamtergebnisrechnung *114*  
Konzernlagebericht *42 ff*  
Konzernstruktur *Umschlagsseite (hinten)*  
Konzernumsatz *47, 51, 52, 64*  
Kreditrisiken *101*  
Kundenbeziehungen (Customer Capital) *53, 59*  
Kupferpreis *78*  
Kurzfristige Verbindlichkeiten *116, 157*  
Kursentwicklung *38*
- 
- L** Lagebericht *42*  
Latente Steuern *116, 141*  
Leasing *67, 124, 166*  
Lieferantenbeziehungen (Supplier Capital) *79*  
Liquidität *101, 169*
-

<hr/> <b>M</b> Marktrisiken <b>98</b> Mehrjahresübersicht <i>Umschlagseite (vorn)</i> Mitarbeiter – Konzern <b>79</b> – Wiring Systems <b>54</b> – Wire & Cable Solutions <b>59</b> Mitbewerber <b>53</b> <hr/> <b>N</b> Nachtragsbericht <b>94</b> Neue Rechnungslegungsvorschriften <b>135, 136</b> <hr/> <b>O</b> Organe der Gesellschaft – Aufsichtsrat und Vorstand <b>10</b> <hr/> <b>P</b> Pensionsrückstellungen <b>160</b> Personalaufwand <b>183</b> Personalrisiken <b>100</b> Produktprogramm – Wiring Systems <b>119</b> Prognosebericht <b>106</b> <hr/> <b>R</b> Rahmenbedingungen <b>43</b> Rechtsstreitigkeiten <b>166</b> Regionen <b>80, 106, 107, 181</b> Risiken aus Rohstoffpreisen <b>174</b> Risikobericht <b>106 ff</b> Risikomanagement-System <b>94</b> Risikomanagement und Finanzderivate <b>167</b> Risikopolitik <b>94</b> Rückstellungen <b>131, 159</b> Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen <b>131, 194</b> <hr/> <b>S</b> Sachanlagen <b>123, 126, 152</b> Schadensersatzansprüche <b>166</b> Schätzungen <b>133</b> Schlüsselindikator für Nachhaltigkeit (SD-KPI) <b>88, 89, 92</b> Segmentberichterstattung <b>133, 180</b> Sicherungsgeschäfte <b>130</b> Sonstige betriebliche Aufwendungen <b>144</b> Sonstige Rückstellungen <b>131</b> Sonstiges Ergebnis <b>149</b> Sonstige Vermögenswerte <b>151, 157</b> Sonstige Verpflichtungen <b>166</b> Standortrisiken <b>99</b> Steuern vom Einkommen und Ertrag <b>145</b> Steuerungssystem <b>46</b> Stichtagskurse <b>120</b> Strategie <b>56</b> Swot-Analyse <b>105</b> <hr/>	<hr/> <b>T</b> Termine <i>Umschlaginnenseite (hinten)</i> Transaktionen mit nahestehenden Personen <b>186</b> <hr/> <b>U</b> Überblick – Konjunktur <b>48 f</b> – Konzern <b>64</b> – Wiring Systems <b>53</b> – Wire & Cable Solutions <b>62 f</b> Umsatz – Konzern <b>51 f</b> – Wiring Systems <b>54</b> – Wire & Cable Solutions <b>59</b> Umsatz nach Regionen <b>65</b> Umweltmanagement <b>89, 90</b> <hr/> <b>V</b> Verbindlichkeiten <b>140 ff</b> Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen <b>158</b> Vergütungsbericht <b>31</b> Vermögenslage <b>64, 72</b> Vermögens- und Kapitalstruktur <b>73</b> Vorräte <b>122, 151</b> Vorstand, Aktienbesitz <b>30</b> Vorstand, Bezüge <b>43</b> Vorstand, Brief an die Aktionäre <b>2</b> Vorstand, Mitglieder <b>27</b> Vorstand, Vergütung <b>34</b> <hr/> <b>W</b> Währungsrisiken <b>102, 172</b> Währungsumrechnung <b>120</b> Weitere Leistungsindikatoren <b>77</b> Wesentliche Standorte <b>44</b> Wettbewerbsvorteile <b>53, 59</b> Wirtschaftsprüfer <b>190</b> <hr/> <b>Z</b> Zehnjahresübersicht <b>196</b> Zinsrisiken <b>101, 171</b> Zusätzliche Angaben <b>176</b> <hr/>
---	--

#### **Zukunftsbezogene Aussagen**

Dieser Bericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen des Managements über künftige Entwicklungen beruhen. Derartige Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten, die LEONI nicht kontrollieren und präzise einschätzen kann. Sollten Unwägbarkeiten eintreten oder Annahmen, auf denen diese Aussagen basieren, sich als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von diesen Aussagen abweichen. LEONI übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse nach der Veröffentlichung dieses Berichts anzupassen.

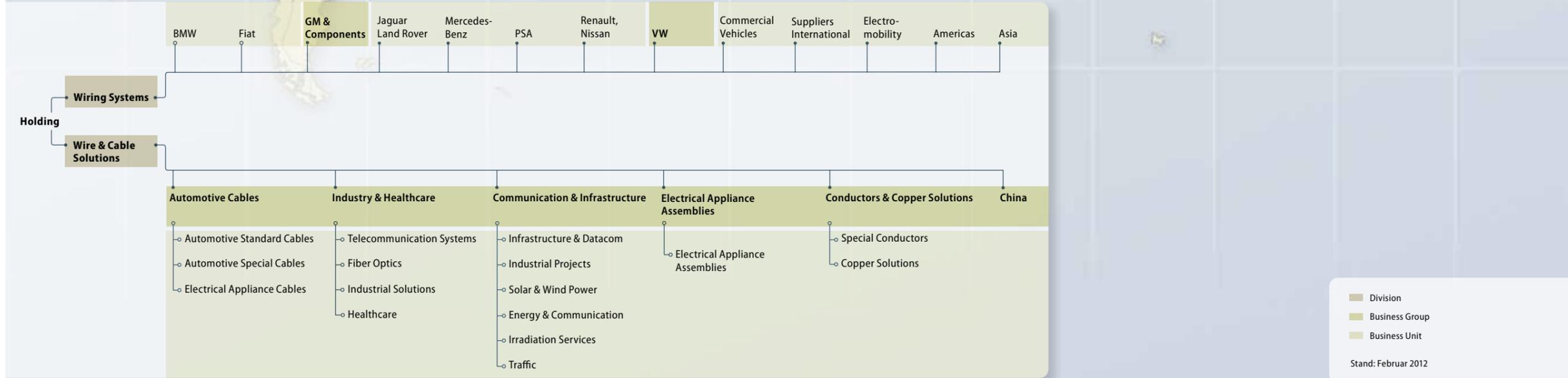
#### **Angabe zu Mitarbeitern und Arbeitnehmern**

In diesem Geschäftsbericht werden die Begriffe „Mitarbeiter“ und „Arbeitnehmer“ aus Vereinfachungsgründen stellvertretend für „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“ sowie „Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer“ verwendet.

**Wesentliche Standorte der LEONI-Gruppe**



**Konzernstruktur**



**LEONI AG** Marienstraße 7  
90402 Nürnberg  
Telefon +49 (0)911-2023-0  
Telefax +49 (0)911-2023-455  
E-Mail [info@leoni.com](mailto:info@leoni.com)  
[www.leoni.com](http://www.leoni.com)