

ZUVERLÄSSIG UNTERWEGS.

GESCHÄFTSBERICHT 2011

MÄRKTE. CHANCEN. WACHSTUM.

Kompetenz global transportiert.
Wie SAF-HOLLAND mit weltweiter
Präsenz die Potenziale aussichtsreicher
Märkte erschließt.

KAPITAL. ERTRAG. WERTE.

Weichenstellung für die Zukunft.
Warum die optimierte Finanzierung
den Wachstumskurs des Unterneh-
mens beflügelt und sichert.

EHRGEIZ. ANSPRUCH. QUALITÄT.

Meilensteine der Wertigkeit.
Was unsere Produkte mit den
Megatrends Ressourcenschonung
und Klimaschutz verbindet.

NÄHE. SERVICE. KONTINUITÄT.

Gemeinsam auf der Erfolgsspur.
Wieso 9.000 Servicestationen das
Erstgeschäft steigern und konjunkturelle
Unabhängigkeit schaffen.

MÄRKTE.
CHANCEN.
WACHSTUM.

KAPITAL.
ERTRAG.
WERTE.

EHRGEIZ.
ANSPRUCH.
QUALITÄT.

NÄHE.
SERVICE.
KONTINUITÄT.



014



040



070



082

Konzernkennzahlen

Mio. Euro	2011	2010	2009
Umsatzerlöse	831,3	631,0	419,6
Umsatzkosten	-682,8	-514,0	-351,4
Bruttoergebnis	148,5	117,0	68,2
in % vom Umsatz	17,9	18,5	16,3
Bereinigtes Periodenergebnis	27,3	2,9	-15,6
in % vom Umsatz	3,3	0,5	-3,7
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro ¹⁾	0,75	0,14	-0,75
Bereinigtes EBITDA	71,3	52,7	16,7
in % vom Umsatz	8,6	8,4	4,0
Bereinigtes EBIT	57,3	37,1	1,5
in % vom Umsatz	6,9	5,9	0,4
Operativer Cashflow ²⁾	46,5	46,0	48,3

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

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

Umsätze nach Regionen

Mio. Euro	2011	2010	2009
Europa	456,6	311,3	196,7
Nordamerika	331,9	279,2	198,9
Sonstige	42,8	40,5	24,0
Gesamt	831,3	631,0	419,6

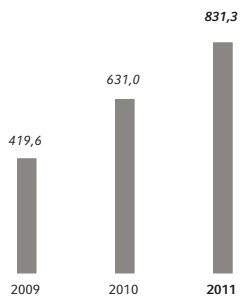
Umsätze nach Business Units

Mio. Euro	2011	2010	2009
Trailer Systems	472,8	322,8	175,1
Powered Vehicle Systems	154,0	127,5	98,3
Aftermarket	204,5	180,7	146,2
Gesamt	831,3	631,0	419,6

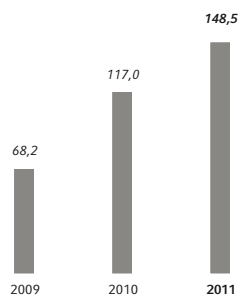
Weitere Finanzdaten

	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
Bilanzsumme (Mio. Euro)	536,5	484,7	458,1
Eigenkapitalquote (%)	35,8	5,1	5,2
	2011	2010	2009
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	3.107	2.619	2.320
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	267,6	241,0	180,9

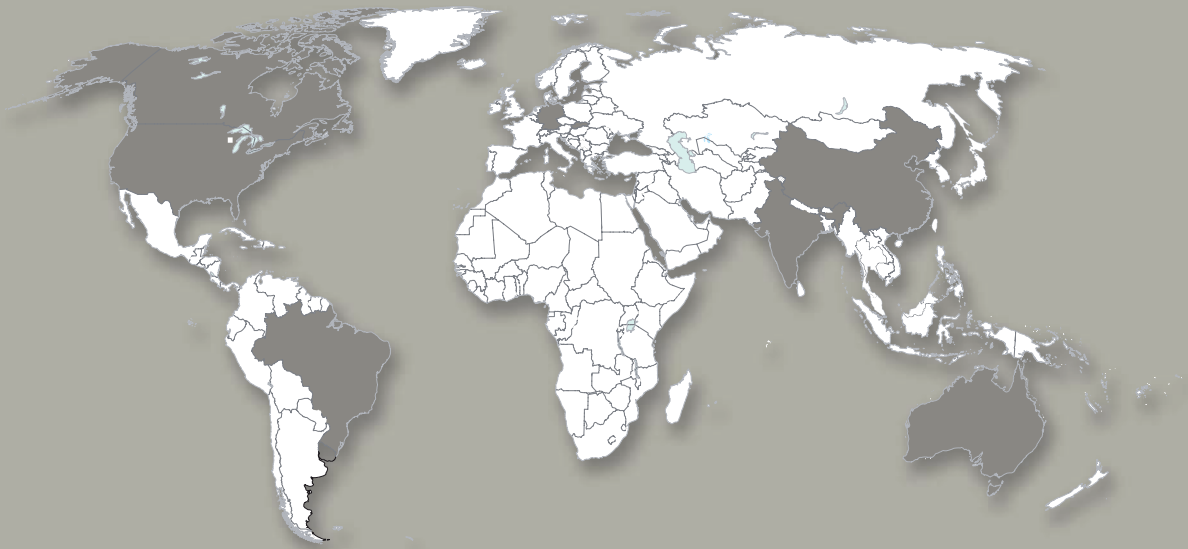
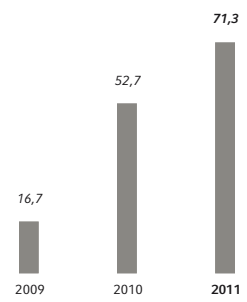
Umsatzerlöse Mio. Euro



Bruttoergebnis Mio. Euro



Bereinigtes EBITDA Mio. Euro



SAF-HOLLAND an 16 Produktionsstandorten weltweit präsent

Kanada

Woodstock
Norwich

USA

Holland
Muskegon
Warrenton North
Warrenton South
Wylie
Dumas

Brasilien

Jaguariuna

Deutschland

Keilberg
Wörth am Main
Frauengrund
Singen

Indien

(Joint Venture)
Madurai

China

Xiamen

Australien

Melton

ZUVERLÄSSIG UNTERWEGS.

GESCHÄFTSBERICHT 2011

Inhalt

UNTERNEHMEN

Vorwort des Management Board	006
Management Board	008
Bericht des Board of Directors	010

KONZERNLAGEBERICHT

Unternehmensaufstellung	022
Organisation und Unternehmensstruktur	022
Unternehmenssteuerung	031
Ziele und Strategie	032
Forschung und Entwicklung	034
Überblick über die Aktienentwicklung	036
Börsenumfeld: Aktienjahr mit zwei Gesichtern	036
Erfolgreiche Kapitalerhöhung im März	037
Investoren- und Kapitalmarktbeziehungen	038
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	048
Rahmenbedingungen	048
Überblick über den Geschäftsverlauf	050
Ertragslage	052
Finanzlage	056
Vermögenslage	060
Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf 2011	063
Chancen- und Risikobericht	064
Übersicht über die Risiken	064
Übersicht über die Chancen	067
Nachtragsbericht	069
Prognosebericht	078
Globale Trends fördern das Wachstum	078
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	078
Künftige Entwicklung von SAF-HOLLAND	080
Gesamtaussage zur künftigen	
Geschäftsentwicklung	081

KONZERNABSCHLUSS


Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung	092
Konzernbilanz	093
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	094
Konzern-Kapitalflussrechnung	095
Konzernanhang	096
Informationen zum Unternehmen	096
Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	096
Konsolidierungskreis	117
Segmentinformation	117
Erläuterungen zur Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung	121
Erläuterungen zur Konzernbilanz	128
Sonstige Angaben	147
Mandate des Board of Directors/ Management Board	160
Bericht des Réviseur d'entreprises agréé	162
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	164

WEITERE INFORMATIONEN

Finanz-Glossar	166
Technik-Glossar	168
Abkürzungsverzeichnis	170
Finanzkalender und Kontakt	172
Impressum	173

**ZUVERLÄSSIG
UNTERWEGS.**
Gut aufgestellt – in allen Bereichen  002

**MÄRKTE.
CHANCEN.
WACHSTUM.**
Kompetenz global transportiert  014

**KAPITAL.
ERTRAG.
WERTE.**
Weichenstellung für die Zukunft  040

**EHRGEIZ.
ANSPRUCH.
QUALITÄT.**
Meilensteine der Wertigkeit  070

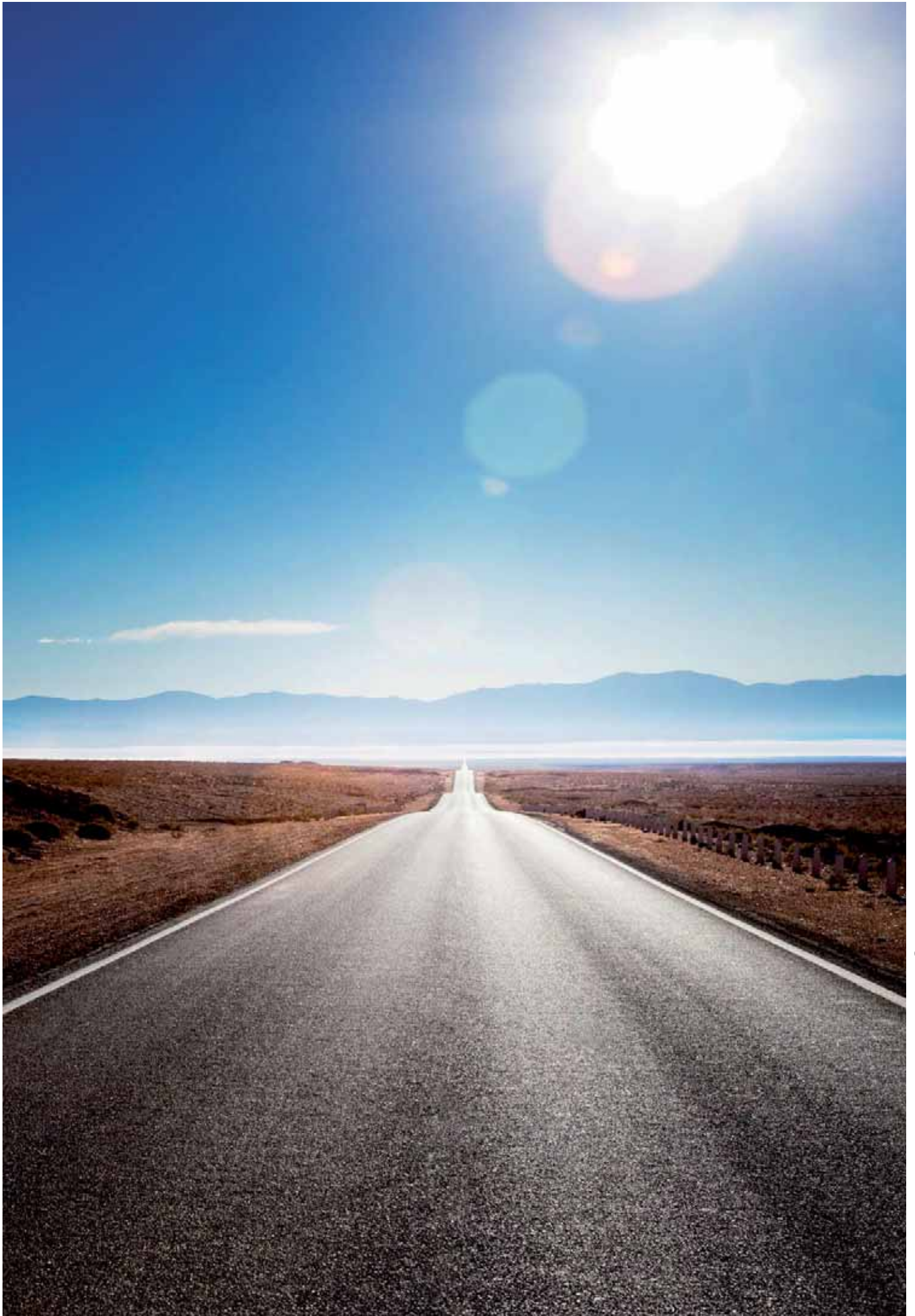
**NÄHE.
SERVICE.
KONTINUITÄT.**
Gemeinsam auf der Erfolgsspur  082

ZUVERLÄSSIG UNTERWEGS.

002

Das Geschäftsjahr 2011 markiert für SAF-HOLLAND die globale Neuausrichtung. Um sein Wachstum weltweit noch entschiedener voranzutreiben, nutzt das Unternehmen seine traditionellen Stärken: Bedarfsgerechte

Innovation und herausragende Produktqualität werden kombiniert mit weiter vergrößerter Präsenz auf den Truck- und Trailermärkten. Dies schafft die Voraussetzungen für einen verlässlichen Kurs mit klaren Perspektiven.



GUT AUFGESTELLT – IN ALLEN BEREICHEN

Ein gelungener Turnaround, überzeugende Kennzahlen und die richtigen strategischen Weichenstellungen für die kommenden Jahre: SAF-HOLLAND startet durch unter dem Motto „Zuverlässig unterwegs“. In vier Themenstrecken dieses Geschäftsberichts schildern Kunden, Experten und Branchenkenner aus der jeweiligen Fachperspektive ihre Sicht auf das global agierende Unternehmen.

Marktstrategie mit globalem Fokus

Kein Urteil ist klarer als das des Marktes. Internationale Kunden und Geschäftspartner fahren gut mit Produkten und Leistungen von SAF-HOLLAND. Und das nicht nur in etablierten, angestammten Märkten wie Nordamerika und Europa. Auch in anderen Kontinenten nimmt die Nachfrage bei Truck- und Trailersystemen kontinuierlich zu. Insbesondere in den aufstrebenden BRIC-Ländern Brasilien, Russland, Indien und China sehen Marktexperten wie Karin von Kienlin attraktive Wachstumsregionen für SAF-HOLLAND. Mehr darüber in der Rubrik „Märkte. Chancen. Wachstum.“ ab Seite 14.

Finanzielle Kraft für weiteres Wachstum

Bei den weitreichenden Marktaktivitäten von SAF-HOLLAND gilt es, konjunkturellen Schwankungen bestmöglich zu begegnen. Auch hierfür hat sich das Unternehmen mit seiner Finanzstrategie gut positioniert. Eine solide Kapitalstruktur, hohe Ertragskraft, geografische Expansion und diversifizierte Geschäfte sind die richtige Antwort auf Marktzyklen. Warum SAF-HOLLAND die Auszeichnung „Turnarounder des Jahres 2011“ erhielt, erklärt Dr. Nikolaus Förster, Chefredakteur des deutschen Wirtschaftsmagazins *impulse*, im Rahmen der Rubrik „Kapital. Ertrag. Werte.“ ab Seite 40.

*Jack Gisinger,
Leiter der Business Unit
Powered Vehicle Systems
und Group Engineering*



Innovation und Qualität auf ganzer Linie

Dass SAF-HOLLAND auch in gesamtwirtschaftlich schwieriger Lage keine Abstriche bei der Produktentwicklung gemacht hat, zahlt sich aus: Innovationsführerschaft stärkt die Position des Unternehmens auf etablierten Märkten und differenziert es in Schwellenländern vom Wettbewerb. Dabei ist maximale Qualität oberstes Prinzip der Unternehmenskultur. Und Kunden bestätigen den Erfolg dieser Ausrichtung. Beispielsweise Tim Cowen, Präsident der amerikanischen Cowen Truck Line. In seiner Spedition verbessern Produkte von SAF-HOLLAND sowohl Sicherheit als auch Produktivität. Das ganze Interview mit Tim Cowen steht in der Rubrik „Ehrgeiz. Anspruch. Qualität.“ ab Seite 70.

Nachhaltiger Erfolg durch Nähe zum Kunden

Seit Jahrzehnten arbeiten OEM-Hersteller und Endkunden sowie Ersatzteihändler, Werkstätten und Servicepartner vertrauensvoll mit SAF-HOLLAND zusammen. Diese Partnerschaften werden sowohl in Kernmärkten als auch in aufstrebenden Ländern durch ein weiter verdichtetes Service-Netzwerk ausgebaut. Kunden wissen den ständigen Dialog und das hohe Leistungs-niveau sehr zu schätzen. So auch Livio Ambrogio, Präsident der italienischen Spedition Ambrogio Trasporti: „In allen Regionen, in denen wir unterwegs sind, merken wir: Der Service von SAF-HOLLAND steht der hohen Produktqualität in nichts nach.“ Mehr dazu in der Rubrik „Nähe. Service. Kontinuität.“ ab Seite 82.

Zuverlässigkeit in jeder Hinsicht



005

» Das Handeln von SAF-HOLLAND folgt einem fest definierten Leitbild – in allen Märkten, an allen internationalen Standorten. Unser Ziel ist es, die Stärken des Unternehmens für die jeweilige Region zu adaptieren. Maximale Nähe zu OEM-, OES- und Endkunden schafft die Basis, um in etablierten wie neuen Märkten als erfolgreicher Premiumhersteller der Branche bestens positioniert zu sein. «

Vorwort des Management Board

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionäre,

für SAF-HOLLAND war 2011 in mehrfacher Hinsicht ein gutes und zugleich wichtiges Jahr. Das von uns angestrebte Ziel profitablen Wachstums wurde erreicht und sogar übertroffen. Wir haben unsere Marktposition international weiter ausgebaut, den Umsatz kräftig um 31,7% gesteigert und den Ertrag erheblich verbessert. So wuchs das bereinigte EBIT im Vergleich zum Vorjahr um beachtliche 54,4%.

Stark optimiert präsentiert sich auch das Finanzprofil von SAF-HOLLAND. Mit der im März 2011 erfolgreich durchgeführten Kapitalerhöhung konnten wir die Nettoverschuldung um 47,2% reduzieren und die Eigenkapitalbasis auf eine Quote von 35,8% steigern, was unserem Unternehmen mehr Flexibilität und Unabhängigkeit verschafft.

Deutlich erhöht haben wir 2011 die weltweite Präsenz von SAF-HOLLAND. Dies entspricht unserer Wachstumsstrategie, in deren Mittelpunkt die geografische Expansion mit einem ausgewogenen Portfolio steht. Im Rahmen der Strategie nutzen wir das global zunehmende Transportvolumen als Wachstumstreiber und heben neue Absatzpotenziale durch Technologietransfer. Darüber hinaus verstärken wir unser internationales Aftermarketgeschäft und engagieren uns in den BRIC-Ländern Brasilien, Russland, Indien und China.

Während des Geschäftsjahrs 2011 erweiterte SAF-HOLLAND sein operatives Geschäft in der Türkei und intensivierte über eine ebenfalls neu gegründete Gesellschaft in Dubai die Aktivitäten im Mittleren Osten sowie in Nord- und Zentralafrika.

Für den zügigen Ausbau der guten Marktposition von SAF-HOLLAND verfügt unser Unternehmen über eine ganze Reihe herausragender Trümpfe:

- die weltweit gute Aufstellung mit Kernmärkten in Europa und Nordamerika sowie die wachsende Präsenz in aufstrebenden Ländern,
- der anhaltend hohe Nachholbedarf an Investitionen in Trucks und Trailern besonders in Nordamerika und Europa,
- der erfolgreiche Auf- und Ausbau unserer Sparte Trailer Systems in Nordamerika als Folge des Technologietransfers unserer Kernkompetenz in Achssystemen von Europa nach Nordamerika,
- die Einführung der Bremswegverkürzung für Lkw in Nordamerika. Sie schafft gute Voraussetzungen für ein wachsendes Interesse an der Scheibenbremstechnologie. SAF-HOLLAND ist im Bereich scheibengebremster Trailerachssysteme in Europa führend und sieht gute Potenziale, von dieser Stärke auch in Nordamerika zu profitieren,

Detlef Borghardt,
Chief Executive Officer (CEO)



- das einzigartige Netzwerk mit über 9.000 Servicestationen in rund 30 Ländern für kundennahen Support und Ersatzteilsicherheit,
- eine globale, breite Kundenbasis mit über Jahrzehnte hinweg etablierten Beziehungen zu Speditionen und Flottenbetreibern,
- enge Zusammenarbeit mit mehreren hundert Trailerproduzenten und nahezu allen weltweit tätigen Lkw-Herstellern,
- anerkannt starke Marken und Branchenführerschaft bei Qualität, Technologie und Wertigkeit,
- innovative Produkte, die globale Nachfragetrends adressieren, insbesondere im Hinblick auf Gewichtsreduktion, Verbrauchseffizienz und optimierte Total Costs of Ownership.

Um den Marktanteil der Produkte weiter zu erhöhen, baut SAF-HOLLAND das Portfolio stetig aus. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf solchen Erzeugnissen, die zu höherer Sicherheit oder zur Effizienzsteigerung beitragen.

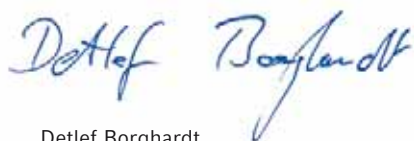
Im Marktgeschehen fördern sich die Aktivitäten unserer Bereiche Erstausrüstung und Aftermarket wechselseitig: Einerseits forciert die starke Marktdurchdringung der Erstausrüstungsprodukte das Wachstum im internationalen Ersatzteilgeschäft. Andererseits trägt das weitreichende Netzwerk an Servicestationen dazu bei, die Umsätze im Erstgeschäft zu steigern, indem Endkunden bei der Konfiguration ihrer Nutzfahrzeuge auf Produkte von SAF-HOLLAND setzen.

Mit der stabilen Positionierung und der vom Markt begünstigten Geschäftsentwicklung befindet sich SAF-HOLLAND auf gutem Kurs. Dies belegt auch der vorliegende Geschäftsbericht, für den wir das Leitthema „Zuverlässig unterwegs“ gewählt haben. Ein Motto, das nicht nur für unser Unternehmen selbst gilt, sondern insbesondere auch für die zahlreichen Kunden – Speditionen und Flottenbetreiber, die tagtäglich der Zuverlässigkeit unserer Produkte vertrauen und damit gut fahren.

Für das Geschäftsjahr 2012 rechnen wir, vorbehaltlich eines geeigneten gesamtwirtschaftlichen Umfelds, mit einer günstigen Geschäftsentwicklung. Für 2013 erwarten wir aus heutiger Sicht eine ebenfalls positive Geschäftsentwicklung mit weiterem Umsatzwachstum.

Im Namen meiner Kollegen im Management Board und Board of Directors danke ich unseren Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern, Arbeitnehmervertretern und Mitarbeitern für die gute Zusammenarbeit im Berichtsjahr 2011. Zugleich bedanke ich mich bei unseren Aktionären für ihre Verbundenheit mit dem Unternehmen. Wir wissen Ihr Vertrauen zu schätzen und werden uns weiterhin kraftvoll und wertorientiert für Ihre SAF-HOLLAND einsetzen.

Mit besten Grüßen
Ihr



Detlef Borghardt
Chief Executive Officer (CEO)

Management Board



Detlef Borghardt

Chief Executive Officer (CEO)

Detlef Borghardt ist seit dem 1. Juli 2011 CEO der SAF-HOLLAND-Gruppe. Zuvor verantwortete er ab dem 20. Juni 2007 die Business Unit Trailer Systems und übernahm im Januar 2011 zusätzlich die Rolle des stellvertretenden CEO. Im Jahr 2000 kam Borghardt als Leiter für die Bereiche Verkauf, Service und Marketing zu der damaligen SAF und übernahm Mitte 2007 als Mitglied des Management Board die Gesamtverantwortung für den Geschäftsbereich Trailer Systems. Vor seinem Einstieg bei SAF war Detlef Borghardt in zahlreichen Führungspositionen bei Alusuisse-Lonza in Singen tätig. Dazu gehörten unter anderem die Leitung der Bereiche Marketing, Verkauf und Technik sowie die Verkaufsleitung für Aluminium-Strangpressprodukte. Detlef Borghardt ist Diplom Ingenieur für Fahrzeugbau und studierte an der Fachhochschule Hamburg.



Wilfried Trepels

Chief Financial Officer (CFO)

Wilfried Trepels ist seit dem 20. Juni 2007 Chief Financial Officer (CFO) der SAF-HOLLAND-Gruppe. Er kam bereits 2005 als Chief Financial Officer zur früheren SAF-Gruppe. Zuvor war Trepels von 2001 bis 2005 Geschäftsführer der Dürr Systems GmbH, einer Tochter der Dürr AG, und von 1998 bis 2001 Geschäftsführer der Schenck Process GmbH, ebenfalls eine Tochter der Dürr AG. Zuvor war er als Finanzchef für die Dürkopp Adler AG in Bielefeld tätig. Herr Trepels ist Diplom Kaufmann und studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Aachen.



Jack Gisinger

Leiter der Business Unit Powered Vehicle Systems

Jack Gisinger verantwortet seit dem 20. Juni 2007 die Sparte Powered Vehicle Systems und den Bereich Group Engineering. Jack Gisinger begann seine berufliche Karriere im Unternehmen 1980 und war in verschiedenen leitenden Positionen in den Bereichen Engineering und Management tätig, unter anderem als General Manager der europäischen Niederlassungen von Holland. Gisinger hat einen B.S. in Luftfahrttechnik und einen M.S. in Maschinenbau.

**Steffen Schewerda****Leiter der Business Unit Trailer Systems**

Seit dem 20. Juni 2007 ist Steffen Schewerda als Mitglied des Management Board für Group Operations bei SAF-HOLLAND verantwortlich. Am 1. Juli 2011 übernahm er zusätzlich die Verantwortung für den Geschäftsbereich Trailer Systems. Steffen Schewerda ist seit 1997 im Unternehmen tätig und leitete die Bereiche Materialwirtschaft, Logistik sowie später die Produktion der deutschen Standorte und den Bereich Industrial Engineering. Steffen Schewerda studierte Ingenieurwissenschaften an der Universität Aachen und hat zusätzlich einen MBA an der Universität Augsburg und Pittsburgh erworben.

**Alexander Geis****Leiter der Business Unit Aftermarket**

Zum 1. Juli 2011 ernannte das Board of Directors Alexander Geis in seiner Funktion als Leiter der Business Unit Aftermarket zum Mitglied des Management Board, nachdem er bereits zum 1. Oktober 2009 die Gesamtverantwortung für die Sparte übernommen hatte. Als Leiter dieser Business Unit ist er für die strategische und operative Ausrichtung des weltweiten Ersatzteilgeschäfts zuständig. Sein beruflicher Werdegang bei SAF-HOLLAND begann 1995 im Bereich Vertrieb. In den darauf folgenden Jahren übernahm Alexander Geis wechselnde Aufgaben mit kontinuierlich wachsender Verantwortung im Unternehmen, zu denen unter anderem die Leitung als Sales Director Foreign Markets und Director Spare Parts bis hin zum Vice President und zuletzt President der Sparte Aftermarket zählten. Alexander Geis hat einen MBA-Abschluss der University of Maryland, USA.

Bericht des Board of Directors

Sehr geehrte Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

für SAF-HOLLAND war 2011 ein erfolgreiches Jahr: Sowohl der Umsatz als auch das Ergebnis konnten kräftig gesteigert werden. Die erfreuliche Geschäftsentwicklung wurde durch das vorteilhafte Marktumfeld begünstigt. Insbesondere jedoch resultiert sie aus unseren auf Stabilisierung und Wachstum zielenden Initiativen. Diese zeigen zunehmend Wirkung.

Regel Austausch mit dem Management Board

Das Board of Directors hat die Entwicklung des Unternehmens im Geschäftsjahr 2011 intensiv begleitet und unterstützt. Wir befassten uns eingehend mit der Unternehmensplanung, der aktuellen Geschäftsentwicklung, der Finanzsituation sowie weiteren grundlegenden Fragen. Zudem überwachte das Board of Directors das Risikomanagement der Unternehmensgruppe. Zeitnah und regelmäßig informierte uns das Management in mündlicher oder schriftlicher Form über alle relevanten Vorgänge. Schwerpunkte bildeten die Auftrags-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung, Produkt- und Marktentwicklungen sowie die Finanzierungsaktivitäten. Alle Entscheidungen wurden eingehend erörtert. Die dem Board of Directors nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben nahmen wir mit größter Sorgfalt wahr.

Mit der Verbesserung der Fremd- und Eigenfinanzierung konnte im vergangenen Geschäftsjahr ein wesentlicher Erfolg verbucht werden. Die damit verbundenen Maßnahmen waren ein Hauptthema der Beratungen und Entscheidungen im Board of Directors – von der Änderungsvereinbarung mit den Banken über die Kapitalerhöhung bis zur Planung weiterer Schritte.

Mehrfach standen auch Optimierungen der internen Kontroll- und Sicherheitssysteme auf der Tagesordnung. Dabei ging es unter anderem darum, das vorhandene Risiko Management System um ein konzernweites Compliance Management System zu ergänzen. Organisatorisch sollen beide unter das gemeinsame Dach eines Internal Control Systems gestellt werden. Auf diese Weise wollen wir das Bewusstsein für Compliance noch stärker bei den Mitarbeitern verankern, und zwar in sämtlichen Gesellschaften und allen Ländern, in denen wir tätig sind.

Personelle Veränderungen in beiden Boards

Während der Hauptversammlung 2011 gab Rudi Ludwig bekannt, dass er sich auf eigenen Wunsch zum 30. Juni 2011 von der Position als CEO zurückzieht. Am 1. Juli 2011 trat sein bisheriger Stellvertreter Detlef Borghardt die Nachfolge an. Zum 30. September 2011 legte Rudi Ludwig zudem sein Mandat im Board of Directors nieder. Detlef Borghardt übernahm zum 1. Oktober 2011 als kooptiertes Mitglied auch diese Aufgabe.

Bernhard Schneider,
Vorsitzender des
Board of Directors



Als CEO und Director begleitete Rudi Ludwig das Unternehmen über viele Jahre hinweg und stellte wichtige Weichen für dessen erfolgreiche Fortentwicklung. Mitten in der Finanz- und Wirtschaftskrise kehrte er an die Konzernspitze zurück, um das Unternehmen erfolgreich durch diese schwierige Situation zu führen. SAF-HOLLAND ist Rudi Ludwig zu Dank verpflichtet.

Im Zusammenhang mit dem Wechsel an der Führungsspitze ergaben sich zum 1. Juli 2011 weitere Änderungen im Management Board. So übernahm Steffen Schewerda zusätzlich zur Tätigkeit als Leiter Group Operations die Leitung der Business Unit Trailer Systems. Alexander Geis, verantwortlich für den Unternehmensbereich Aftermarket, wurde zum ordentlichen Boardmitglied ernannt. Er hatte dem Gremium zuvor als stellvertretendes Mitglied angehört.

Auch bei der Zusammensetzung des Board of Directors gab es im Berichtsjahr Veränderungen. Auf Beschluss der Hauptversammlung verlängerten sich das Mandat von Richard W. Muzzy bis zur Hauptversammlung 2013 und mein Mandat bis zur Hauptversammlung 2015. Weiterhin wurde Samuel Martin bis zur Hauptversammlung 2013 in das Gremium gewählt. Gerhard Rieck zog sich mit Beendigung seiner Vertragslaufzeit zum 28. April 2011 aus dem Board of Directors zurück. Wir danken ihm für sein Engagement und die vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Schwerpunkte der Beratungen

Im Geschäftsjahr 2011 kam das Board of Directors zu acht Sitzungen zusammen, wovon eine außerordentlich einberufen wurde. Kein Director nahm an weniger als der Hälfte aller Sitzungen teil. Als Gast waren bei einigen Sitzungen auch Mitglieder des Management Board zugegen.

Zwei Beschlüsse wurden 2011 im Umlaufverfahren getroffen. Der erste Umlaufbeschluss behandelte im Januar die Ziele der SAF-HOLLAND Gruppe für das Jahr 2011; der zweite befasste sich im August mit der Besetzung des Audit Committees.

Den Mittelpunkt der außerordentlichen Sitzung am 24. Februar 2011 bildeten die anstehenden Schritte zur Optimierung der Finanzierung. Wir diskutierten ausführlich die mit den Banken verhandelte Änderungsvereinbarung zum vorhandenen Kreditrahmen und stimmten der Unterzeichnung zu. Zudem erörterten wir die Durchführung der an die Vereinbarung gekoppelten Kapitalerhöhung, insbesondere im Hinblick auf deren Konditionen und zeitlichen Ablauf.

In der Bilanzsitzung am 16. März 2011 befassten wir uns in Anwesenheit des Abschlussprüfers mit dem Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2010. Anschließend besprachen wir Fragestellungen im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung und trafen damit verbundene Entscheidungen.

Am 28. April 2011 informierte uns das Management über die Eckdaten der erfolgreich durchgeführten Kapitalerhöhung sowie die Unterzeichnung der auf die Kreditverträge bezogenen Änderungsvereinbarung durch die beteiligten Banken. Darüber hinaus wurden weitere Finanzierungsoptionen besprochen, unter anderem auch die Emission eines Kapitalmarktinstruments.

In der Sitzung am 17. Mai 2011 behandelten wir intensiv die vom Management vorgestellte Refinanzierungsstrategie und sprachen uns für die Emission des Kapitalmarktinstruments aus. Weiterhin wurde entschieden, deutsche Konzerngesellschaften auf die SAF-HOLLAND GROUP GmbH zu verschmelzen und jene in SAF-HOLLAND GmbH umzufirmieren.

Unser jährliches Strategiemeeting fand am 15. und 16. August 2011 statt. Das Board of Directors setzte sich detailliert mit der Unternehmensstrategie auseinander und bestätigte im Wesentlichen die bereits im Vorjahr festgelegten Punkte. Darauf aufbauend verabschiedeten wir strategische Schritte für die Business Units und verschiedene Funktionsbereiche.

Am 17. August 2011 entschied das Board of Directors unter anderem über die Einrichtung von einer Tochtergesellschaft in Dubai. Darüber hinaus wurde beschlossen, eine konzernweite Compliance-Organisation zu schaffen.

In der Sitzung am 15. November 2011 diskutierten wir konzeptionelle, strukturelle und organisatorische Aspekte des einzurichtenden Compliance Management Systems. Dem vom Management vorgelegten Konzept wurde zugestimmt. Entsprechende Leitlinien und Prozesse sollen bis Mai 2012 implementiert werden. Die Umsetzung des geplanten Kapitalmarktinstruments wurde nach eingehender Diskussion der veränderten allgemeinen Marktsituation ausgesetzt und das Management mit der Ausarbeitung und Evaluierung alternativer Finanzierungsmaßnahmen beauftragt. Zusätzlich befassten wir uns bei dieser Zusammenkunft mit Themen aus dem Bereich Corporate Governance.

Die Budgetplanung für 2012 stand im Fokus unserer Beratungen am 14. Dezember 2011. Nach umfassender Aussprache verabschiedeten wir die vom Management Board unterbreiteten Planungen für die drei Business Units und den Konzern.

Im Geschäftsjahr 2011 verfügte das Board of Directors über einen Ausschuss, das Audit Committee. Er tagte insgesamt viermal und befasste sich vorrangig mit den Quartalszahlen sowie dem Jahresabschluss. Anstelle von Gerhard Rieck wurde am 17. August 2011 Richard W. Muzzy in das Committee gewählt. Der Ausschussvorsitzende berichtete dem Gesamtgremium regelmäßig über die Ergebnisse der Ausschusssitzungen.

Corporate Governance

Im Februar 2011 verabschiedeten das Board of Directors und das Management Board die Entsprechenserklärung 2011 zum Deutschen Corporate Governance Kodex. Die im Februar 2012 unterzeichnete aktuelle Entsprechenserklärung findet sich im Lagebericht auf Seite 29ff.

Konzernabschlussprüfung und Bilanzsitzung

Die Hauptversammlung wählte am 28. April 2011 die Ernst & Young S.A., Luxemburg, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2011. Am 24. Oktober 2011 erteilte das Board of Directors den Prüfauftrag. Ernst & Young hat den von der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2011 aufgestellten Konzernabschluss geprüft. Die Prüfer kamen zu dem Ergebnis, dass der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage sowie der Ertragslage und Zahlungsströme der SAF-HOLLAND S.A. vermittelt. Sie bestätigen, dass der Lagebericht im Einklang mit dem Konzernabschluss steht.

Der Konzernabschluss und der Bericht des Abschlussprüfers lagen allen Mitgliedern des Board of Directors rechtzeitig vor. Nach entsprechenden Vorarbeiten des Audit Committees besprach das Board of Directors die Ergebnisse der Abschlussprüfung in seiner Sitzung am 13. März 2012. Der Abschlussprüfer nahm an der Beratung teil, berichtete über das Ergebnis seiner Prüfung und stand für vertiefende Fragen zur Verfügung.

Das Jahr 2011 markiert für SAF-HOLLAND die erfolgreiche Bewältigung der Wirtschafts- und Finanzkrise. Das Unternehmen kann sich nun gestärkt den anstehenden Produkt- und Marktaufgaben mit dem Ziel weiteren Wachstums widmen. Das Board of Directors dankt dem Management und den Mitarbeitern für ihren großen Einsatz und ihre erfolgreichen Leistungen sowie den Arbeitnehmervertretern für die auch in schwierigen Zeiten bewährte konstruktive Zusammenarbeit.

Luxemburg, im März 2012



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors

MÄRKTE. CHANCEN. WACHSTUM.

014 Märkte. Chancen. Wachstum.

016 Kompetenz global transportiert

018 Interview mit Karin von Kienlin

MÄRKTE. CHANCEN. WACHSTUM.

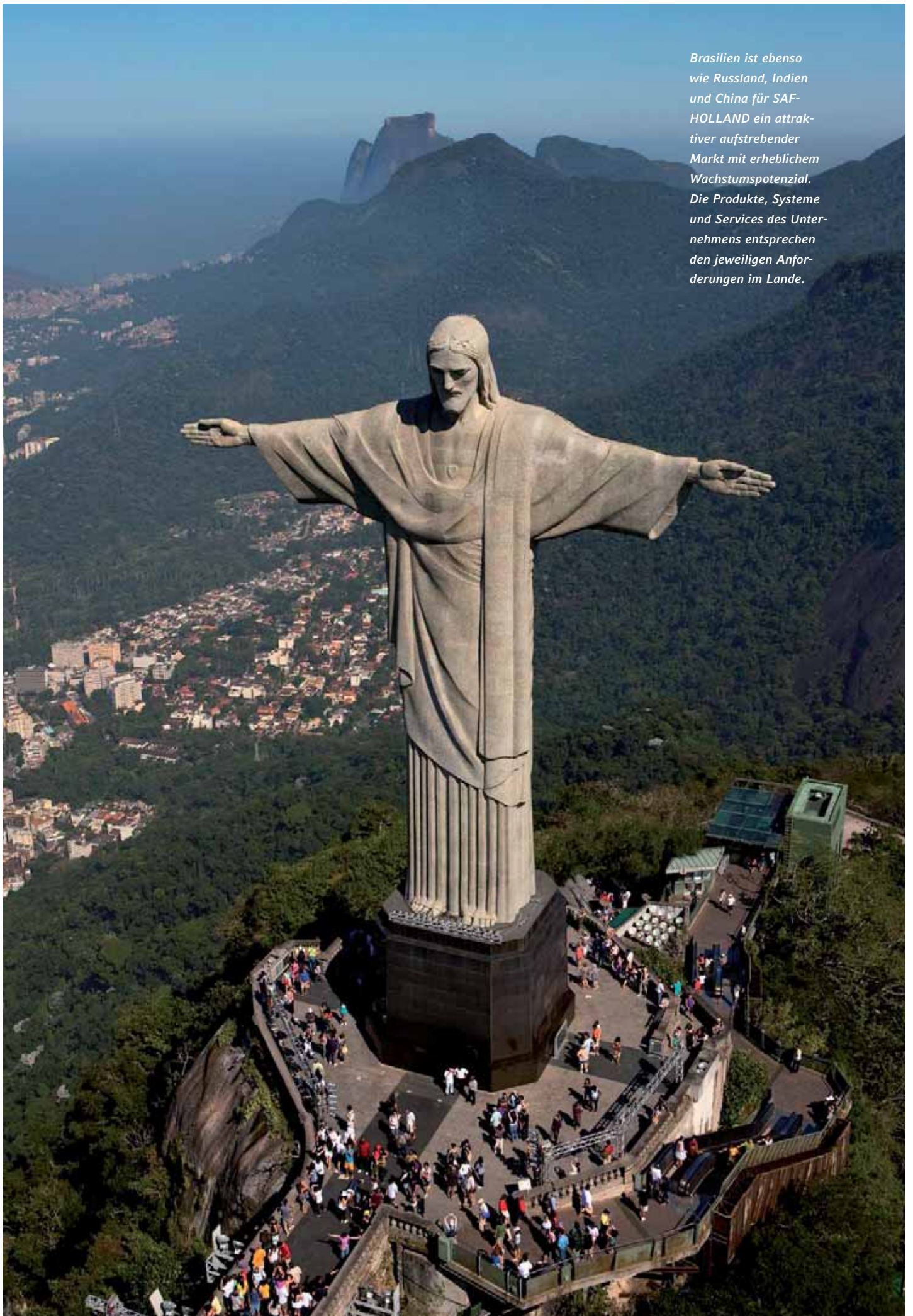


014

Wachstumsmärkte, so weit die Landkarte reicht. Rund um den Globus nutzt SAF-HOLLAND die Chancen, neue Umsatzquellen zu erschließen. Die dynamische Marktstrategie trifft dabei auf ein vielversprechendes Umfeld: kontinuierliche

Weiterentwicklung europäischer und nord-amerikanischer Kunden sowie starkes Wachstum der Transportvolumina in Schwellenländern. So vergrößert das Unternehmen Schritt für Schritt stetig seine Marktanteile.

Brasilien ist ebenso wie Russland, Indien und China für SAF-HOLLAND ein attraktiver aufstrebender Markt mit erheblichem Wachstumspotenzial. Die Produkte, Systeme und Services des Unternehmens entsprechen den jeweiligen Anforderungen im Lande.



015

KOMPETENZ GLOBAL TRANSPORTIERT

Stetige Aufwärtsentwicklung in den Kernmärkten Europa und Nordamerika, beschleunigtes Wachstum in aufstrebenden Weltregionen: SAF-HOLLAND stärkt mit Innovationskraft und marktspezifischen Produkten seine zentrale Position als internationaler Systemanbieter für Truck- und Trailer-OEM. Darüber hinaus festigt der forcierte Ausbau der Business Unit Aftermarket den Erfolg bei Endkunden – Flottenbetreibern und Speditionen.

Die Märkte Europa und Nordamerika sind das Rückgrat von SAF-HOLLAND – und präsentieren sich stärker denn je. Zweistellige Wachstumsraten in allen drei Business Units beweisen, dass das Unternehmen die Chancen einer positiven Marktentwicklung nutzt. Insbesondere das Segment Trailer Systems gewann 2011 mit einem Umsatzplus von 46,5% deutlich hinzu. Und die Perspektiven sind gut – beispielsweise in den USA. Hier befindet sich SAF-HOLLAND als führender Hersteller und Anbieter eines breiten Produktspektrums auf der Überholspur. Mit Achsen aus der eigenen Vor-Ort-Produktion und der neuen Generation integrierter Luftfederungssysteme nutzt das Unternehmen seine Chancen zum Ausbau der Position als Systemanbieter. Zusätzliche Potenziale eröffnen gesetzliche Sicherheitsanforderungen wie die Vorschriften zur 30%igen Reduzierung der Bremswege schwerer Zugmaschinen ab Mitte 2013.

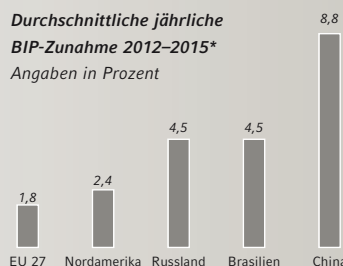
Weltweit gut aufgestellt

Als direkte Folge der permanent wachsenden Weltbevölkerung müssen immer mehr Güter auf Straßen transportiert werden. Diese globale Entwicklung beflügelt bei SAF-HOLLAND nicht nur das Erstausrüstungsgeschäft im OEM-Bereich, sondern auch die Ersatzteilaktivitäten der stark expandierenden Business Unit Aftermarket. Deren Wachstumstreiber sind ein erweitertes internationales Geschäft, der Eintritt in neue Märkte sowie Produkte und umfassender regionaler Kundenservice. Ein Beispiel ist die neu gegründete Landesgesellschaft in Dubai. Sie beschleunigt den Vertrieb von Ersatzteilen im Nahen wie Mittleren Osten und hat darüber hinaus Brückenfunktion nach Nord- und Zentralafrika. Konsequente Kundenorientierung wird auch in mittel- und osteuropäischen Ländern wie beispielsweise Russland groß geschrieben. Hier überzeugt SAF-HOLLAND den größer werdenden Abnehmerkreis mit einem neuen zusätzlichen und attrak-

016

Nachhaltiges Wachstum

Durchschnittliche jährliche
BIP-Zunahme 2012–2015*
Angaben in Prozent



Quelle: Economist Intelligence Unit (EIU); Oxford Economic Forecast (OEF); L.E.K. analysis, economy watch

* erwartet

Randy Flanagan,
Director, Sales & Marketing –
Americas, Trailer Systems
Business Unit



tiven Sortiment besonders wettbewerbsfähiger Markenprodukte. Für die international zunehmende Nachfrage beschleunigt SAF-HOLLAND die Aftermarketservices, führte in Aschaffenburg die Logistikaktivitäten zusammen und errichtete ein neues zentrales Ersatzteillager in Cincinnati, Ohio (USA). Weitere Logistikzentren kommen 2012 in Mittelamerika und Südostasien hinzu.

Schnelles Wachstum in aufstrebenden Ländern

In China und Brasilien treibt SAF-HOLLAND seine Aktivitäten voran, um die Potenziale der rasant wachsenden Gesamtwirtschaft mit steigenden Transportvolumina auszuschöpfen. Dabei entwickelt, fertigt und vertreibt das Unternehmen vor Ort marktgerechte Premiumprodukte. Im chinesischen und brasilianischen Markt sind dies vor allem Achsen, Stützwinden sowie teilweise Sattelkupplungen, zunehmend aber auch integrierte mechanische Federungssysteme.



Bei Steigerungsraten von jährlich rund 10% werden in absehbarer Zeit mehr Güter auf chinesischen als auf europäischen Straßen transportiert. Die Strategie von SAF-HOLLAND erkennt die Chancen des Wandels: Das Unternehmen entspricht dem wachsenden Bedarf nach marktgerechten Produkten in Schwellenländern und bringt verstärkt seine Innovationskompetenz ein.

017

» SAF-HOLLAND verfügt in Nordamerika über das umfassendste Produktportfolio für die Trailerindustrie. Wir sind hier das einzige Unternehmen, das für Trailer beides bieten kann: mechanische und Luftfederungen. Ein weiteres Differenzierungsmerkmal ist, dass SAF-HOLLAND als Premiumanbieter konsequent auf Beratung setzt. Dabei hören wir dem Kunden erst genau zu, um seinen Bedarf zu erkennen, und besprechen dann mit ihm die geeigneten Lösungen. «

AUFSCHWUNG FÜR QUALITÄT UND VOLUMEN

Ein Gespräch mit Karin von Kienlin, Managing Director der internationalen Unternehmensberatung L.E.K. Consulting, zur Entwicklung der etablierten und aufstrebenden Märkte.

zunehmende internationale Arbeitsteilung, die durch weitere Öffnung des Ostens und Wachstum in Schwellenländern zusätzliche Impulse erfahren wird. Sie bedingt größere Gütermengen und längere Transportdistanzen. «

» In den entwickelten Ländern stellt der Lkw-Transport circa 80% des nationalen Gütertransportes, in den aufstrebenden Ländern 60 bis 75%. In den BRIC-Ländern wird sich die Gesamtgüterverkehrsleistung in den nächsten 15 Jahren vermutlich mehr als verdoppeln. «

Frau von Kienlin, die Transportmengen in Europa und Nordamerika steigen. Wie sieht die Zukunft aus? Ist weiterhin von Zuwachsraten auszugehen?

» Derzeit wird mit einem kontinuierlichen Zuwachs im Transportvolumen von langfristig jährlich zwischen 2 bis 3% in Europa und 1 bis 2% in den USA gerechnet. Entscheidende Gründe für den Anstieg liefert die

Wird die Straße profitieren?

» Insbesondere in Europa sind die Binnenschifffahrt und der Schienenverkehr bereits stark ausgelastet und ein Ausbau der Infrastruktur ist kapitalintensiv. Zudem entwickelt sich die Struktur der zu transportierenden Güter weg vom Massenprodukt und hin zum kleinteiligen Stückgut. All dies begünstigt den Straßentransport. «

INTERVIEW MIT KARIN VON KIENLIN



Welchen Anteil hat der Straßentransport heute?

» In den entwickelten Ländern stellt der Lkw-Transport rund 80% des nationalen Gütertransports, in den aufstrebenden Ländern 60 bis 75%. Die Gesamtgüterverkehrsleistung wird sich in den BRIC-Ländern in den nächsten 15 Jahren vermutlich mehr als verdoppeln. Ermöglicht durch enorme Investitionen in

Produkte allerdings an lokale Kunden- und Zulassungsanforderungen angepasst und örtliche Produktionen aufgebaut werden. «

Welchen Stellenwert haben Servicenetzwerke vor Ort?

» Ein ausgebautes Servicenetzwerk fördert die Präsenz: Es vereinfacht die Zusammenarbeit

» **Russland und Brasilien werden sich weiter an die technologischen Standards der europäischen und nordamerikanischen Märkte annähern. Beide Länder stellen ebenso wie China und Indien für SAF-HOLLAND attraktive Wachstumsmärkte dar.** «

den Ausbau der Straßeninfrastruktur wird hiervon ein Großteil dem Lkw-Transport zufallen. «

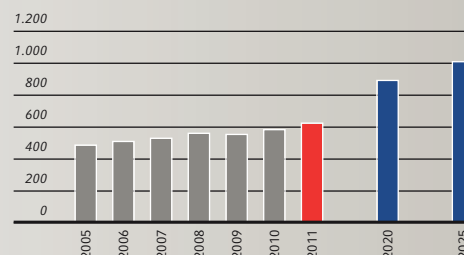
Thema BRIC-Staaten: In welchen Ländern sehen Sie die größten Wachstumschancen für Systemanbieter wie SAF-HOLLAND?

» Russland und Brasilien werden sich weiter an die technologischen Standards der europäischen und nordamerikanischen Märkte annähern. Verbunden mit einer erwarteten positiven Preisentwicklung stellen beide Länder attraktive Wachstumsmärkte für SAF-HOLLAND dar – ebenso wie China und Indien. China ist global der mit Abstand größte Markt in Bezug auf verkaufte Stückzahlen. Um in diesen Ländern in interessanten Teilssegmenten wettbewerbsfähig zu sein, müssen

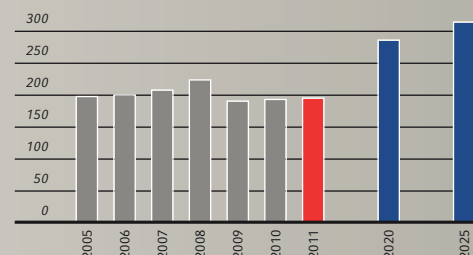
mit lokalen Truck- und Trailer-OEM im Erstaussstattungs-geschäft sowie mit Endkunden im Aftermarketgeschäft. Insbesondere im Ersatzteilbereich sind Servicestandorte notwendig, da neben dem eigentlichen Ersatzteil auch der zugehörige Service nachgefragt wird. In den BRIC-Staaten findet in den nächsten Jahren ein Flottenwachstum statt, so dass ebenso mit einem größeren Reparaturmarkt zu rechnen ist. Um Standzeiten zu minimieren, werden die Kunden auch in diesen Ländern zunehmend professionelle Reparaturdienste in Anspruch nehmen. «

BRIC-Staaten bieten großes Potenzial

Brasilien Warentransport in Mrd. Tonnenkilometer (tkm)



Russland Warentransport in Mrd. Tonnenkilometer (tkm)



Quelle: ProgTrans AG, World Transport Reports, Edition 2010/2011, Volume II: 13 countries of Europe and Overseas



Im Trailerbereich stehen heute innovative Technologien neben traditionellen Lösungen. Haben beide auch langfristig eine Daseinsberechtigung?

» Neuere Technologien bieten in der Regel Gewichtsvorteile, lassen sich oft einfacher warten und erfüllen höhere Sicherheitsanforderungen. Aber sie sind auch teurer in der Anschaffung. Daher entscheiden sich viele preissensitive Kunden für die traditionelle Technologie. In Europa und Nordamerika hat zum Beispiel die Luftfederung einen Anteil von bis zu 80%. In den BRIC-Staaten liegt dieser Anteil aktuell unter 20%. In diesen Schwellenländern werden die neuen Technologien den traditionellen Technologien zunehmend Marktanteile abnehmen, aber deren führende Stellung nicht signifikant schwächen. «

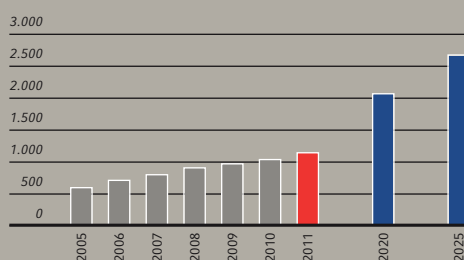
Zurück zu den Truck- und Trailermärkten Europas und Nordamerikas: Die gesetzlichen Rahmenbedingungen stellen immer höhere Umwelt- und Sicherheitsanforderungen. Wie wirkt sich dies aus?

» Verschärfte gesetzliche Anforderungen führen in der Regel zu besseren Technologien und entsprechend höheren Preisen. Beispiel Sicherheitsanforderungen: Zu den neueren Entwicklungen im Bereich Trailer gehören unter anderem elektronisch gesteuerte Luftfederungen und Bremsanlagen. Diese steigern einerseits den Durchschnittspreis, da sie teurer sind, andererseits bieten sie Qualitätsanbietern wie SAF-HOLLAND Differenzierungspotenzial. «

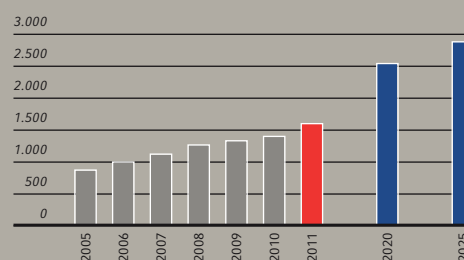
Karin von Kienlin, Managing Director der internationalen Unternehmensberatung L.E.K. Consulting

021

Indien Warentransport in Mrd. Tonnenkilometer (tkm)



China Warentransport in Mrd. Tonnenkilometer (tkm)



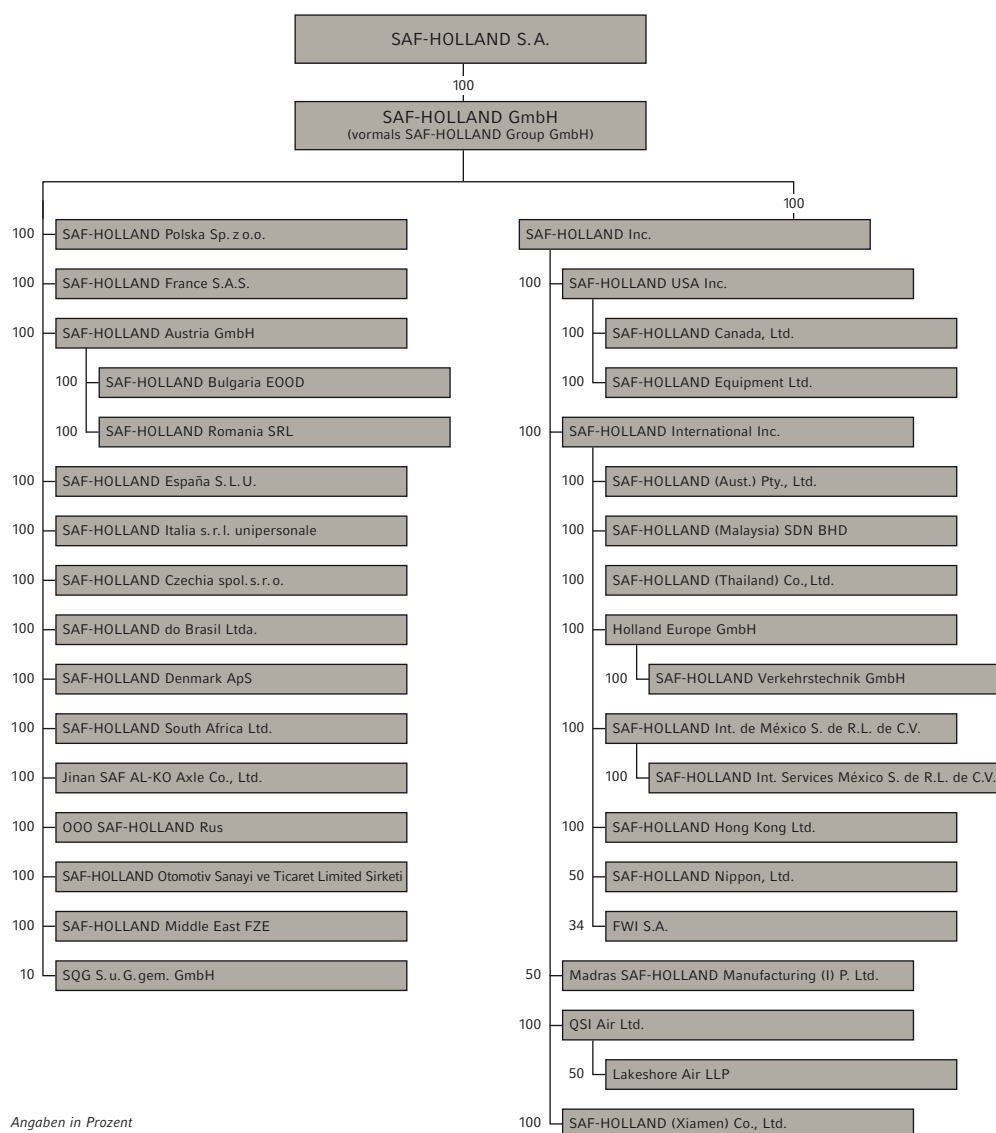
Konzernlagebericht

UNTERNEHMENSAUFSTELLUNG

ORGANISATION UND UNTERNEHMENSSTRUKTUR

SAF-HOLLAND ist einer der weltweit führenden Hersteller und Anbieter von hochwertigen Systemen und Bauteilen für Nutzfahrzeuge. Mit Achs- und Federungssystemen, Königszapfen und Stützwinden sowie Sattel- und Anhängerkupplungen bietet SAF-HOLLAND eines der umfassendsten Produktportfolios für Trucks und Trailer.

Rechtliche Konzernstruktur



Angaben in Prozent

Segmente: Marktpräsenz mit drei Business Units

Das Unternehmen umfasst drei Business Units. Der Geschäftsbereich Trailer Systems produziert Achs- und Federungssysteme, Stützwinden und Königszapfen für die Hersteller von Trailern. Die Sparte Powered Vehicle Systems fertigt Sattelkupplungen und Achsfederungen für die Hersteller von Trucks und Bussen. Im Geschäftsfeld Aftermarket stellt SAF-HOLLAND die jederzeitige Versorgung der Transportindustrie mit Ersatzteilen sicher. Die drei Business Units sind jeweils für ihr operatives Geschäft und ihr Ergebnis verantwortlich und mit allen dafür nötigen Ressourcen ausgestattet. Wesentliche Supportbereiche zur Unterstützung der Business Units haben wir zentral organisiert.

Geschäftsfeld und Kundenkreis der Business Units

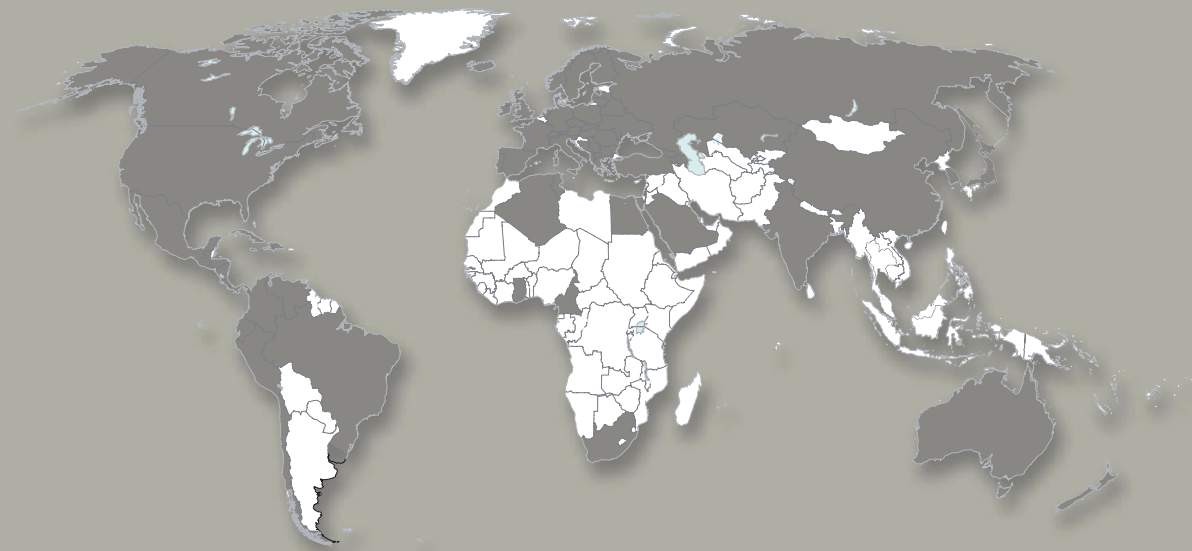
Business Unit	Geschäftsfeld	Kundenkreis
Trailer Systems	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von: <ul style="list-style-type: none"> • Achssystemen • Federungssystemen • Stützwinden • Königszapfen 	Trailerhersteller (OEM)
Powered Vehicle Systems	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von: <ul style="list-style-type: none"> • Sattelkupplungen • Federungssystemen 	Truckhersteller (OEM)
Aftermarket	Vertrieb von: <ul style="list-style-type: none"> • Systemen und Komponenten als Ersatzteile an die Transportindustrie 	Flottenbetreiber (Endkunden) Ersatzteilhändler Werkstätten

Standorte: Produktion und Service weltweit

Als international ausgerichtetes Unternehmen fertigt SAF-HOLLAND derzeit an 16 Produktionsstandorten in Europa, Nord- und Südamerika, Asien, Indien und Australien. Mit dieser Aufstellung zählen wir bei der Herstellung und im Vertrieb von Komponenten und Systemen für den Truck- und Trailermarkt zu den Unternehmen mit der größten geografischen Diversifizierung.

Service-Points in 30 Ländern

Das Servicenetz der Business Unit Aftermarket ist weltweit angelegt und wird zum Teil in Kooperation mit namhaften Herstellern betrieben. Derzeit verfügen wir über mehr als 9.000 Service-Points, Händler und Werkstätten in 30 Ländern. In den Kernmärkten Europa und Nordamerika ist unser Servicenetz flächendeckend und deutlich umfassender als das der meisten Wettbewerber. In aufstrebenden, wachstumsstarken Märkten wie Brasilien und Russland baut SAF-HOLLAND die Zahl der Servicestationen stetig weiter aus.



Service-Points rund um die Welt

Produkte: Wesentliche Komponenten für Trucks und Trailer

Den globalen Truck- und Trailermarkt beliefern wir mit Schlüsselkomponenten. Als wesentliche Bauteile können die Produkte unseres Bereichs Trailer Systems beispielsweise bis zu 40% des Werts eines europäischen Standardtrailers ausmachen. Gleichzeitig ist unser Produktportfolio umfangreicher als das der meisten anderen Anbieter. Beides etabliert SAF-HOLLAND weltweit als einen der führenden Partner für die Truck- und Trailerhersteller.

Unser weit gespanntes Netz an Servicestationen ist einer der Hauptgründe dafür, dass Flottenbetreiber bei der Auftragsvergabe an Truck- und Trailerhersteller gezielt Produkte von SAF-HOLLAND nachfragen. Das Netzwerk fördert somit sowohl die Umsätze der Business Unit Aftermarket als auch das Erstausrüstungsgeschäft.

Regionale Absatzmärkte der Produkte mit Produktbeispielen

Region	Business Unit Trailer Systems	Business Unit Powered Vehicle Systems
Brasilien	 Mechanische Federung mit Trommelbremse	 Sattelkupplung, gewichtsoptimiert, aus Sphäroguss
	 Starre Achsen mit Trommelbremse	—
China	 Starre Achse mit Trommelbremse	—
	 Stützwinden	—
Nordamerika	 Luftfederaggregat mit Scheibenbremse und Slider	 Luftfederungssystem für Schwerlast-Antriebsachsen
	 Stützwinden	 Sattelkupplung aus geschmiedetem Aluminium
	 Zugsattelzapfen	 Anhängerkupplung starr
Europa	 Luftfederaggregat mit Scheibenbremse	 Sattelkupplung mit fettfreier NoLube-Technologie
	 Stützwinden	—
Russland	 Blattfederaggregat in Einzel-, Tandem- oder Trio-Anordnung	 Sattelkupplung für Schwerlasttransport
Indien	—	 Luftfederung für Busse

Märkte: Führende Positionen in Europa und Nordamerika

Unsere globalen Aktivitäten umfassen Herstellung, Vertrieb und Service. Europa und Nordamerika repräsentieren die für SAF-HOLLAND wesentlichen Kernmärkte. In Europa sind wir einer der beiden führenden Anbieter von Achsen und Achssystemen für Trailer sowie für Sattelkupplungen. In Nordamerika sind wir der führende Anbieter von Sattelkupplungen, Königszapfen und Stützwinden sowie der drittgrößte Anbieter von Trailerfederungen und -achsen. Weltweit gilt SAF-HOLLAND als einer der Branchenführer in Bezug auf Qualität, Technologie und Wertigkeit.

Die starke Position in etablierten Märkten kombinieren wir mit wachsender Präsenz in aufstrebenden Ländern wie Brasilien, Russland, Indien und China. Dabei beliefern wir Fahrzeughersteller und ihre Kunden in den einzelnen Märkten nicht zwangsläufig mit der gesamten Produktpalette. So liegt der Schwerpunkt in Brasilien beispielsweise auf Sattelkupplungen sowie Federungs- und Achssystemen für Trailer. In China hingegen ist SAF-HOLLAND mit Stützwinden und Achssystemen für Trailer präsent.

Wirtschaftliche und rechtliche Einflussfaktoren

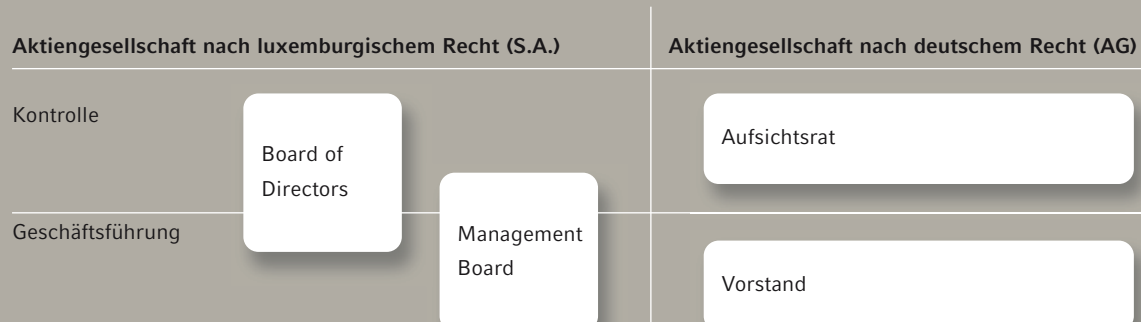
Ein für SAF-HOLLAND bedeutender wirtschaftlicher Faktor ist das Transportvolumen. Günstige konjunkturelle Rahmenbedingungen fördern das Transportaufkommen. Es steigt ebenfalls, wenn Produktionseinheiten unter Kostenaspekten in Niedriglohnländer verlegt werden und damit weitere Wege zum Endabnehmer zu absolvieren sind. Transporte brauchen entsprechende Infrastrukturen. Der Logistiksektor und damit auch die Marktchancen von SAF-HOLLAND stehen somit in einer Relation zum weiteren Ausbau des weltweiten Straßennetzes.

Auf der rechtlichen Seite beeinflussen regulatorische Vorgaben die Kaufentscheidungen der Kunden und können als Wachstumstreiber fungieren. So beflügelt der weltweite Trend zur Reduzierung von Emissionen den Absatz von energieeffizienteren, schadstoffarmen und leichteren Trucks. Höhere Sicherheitsstandards, etwa in Bezug auf den Bremsweg oder die Sicherung der Ladung, fördern die Nachfrage nach neuen Technologien und können ebenfalls auf unser Geschäft einwirken.

Leitung und Kontrolle nach luxemburgischem Gesellschaftsrecht

SAF-HOLLAND firmiert als Société Anonyme (S.A.) nach luxemburgischem Recht. Leitung und Kontrolle sind dabei anders organisiert als bei deutschen Aktiengesellschaften. Während das Gesellschaftsrecht in Deutschland ein zweistufiges Modell mit Vorstand und Aufsichtsrat vorgibt, orientiert sich die Leitungsstruktur der S.A. am einstufigen Prinzip des angloamerikanischen Boardsystems.

Leitung und Kontrolle im luxemburgischen und deutschen Gesellschaftsrecht



Board of Directors

Kennzeichnend für den einstufigen Aufbau ist das Board of Directors. Seine wesentliche Aufgabe ist es, dafür zu sorgen, dass die Unternehmensführung im Sinne der Anteilseigner erfolgt. Mit dieser Intention beinhalten die Kompetenzen des Board of Directors sowohl Überwachungsfunktionen als auch Führungsaufgaben.

Ähnlich wie ein deutscher Aufsichtsrat wählt das Board aus seinen Reihen einen Vorsitzenden und richtet verschiedene Ausschüsse ein. Üblicherweise gehören dem Gremium sowohl externe Mitglieder an, die so genannten Non-Executive Directors, als auch operativ tätige Manager des jeweiligen Unternehmens, die Executive Directors. Die Mitglieder des Board of Directors werden von der Hauptversammlung gewählt.

Bei SAF-HOLLAND besteht das Board of Directors derzeit aus insgesamt fünf Mitgliedern. Vier dieser Mandatsträger, darunter auch der Vorsitzende Bernhard Schneider, sind Non-Executive Directors. Den fünften Sitz im Gremium hat der Chief Executive Officer (CEO) von SAF-HOLLAND. Somit ist jeweils nur ein Mitglied des Board auch direkt in das Tagesgeschäft des Unternehmens eingebunden. Das Board of Directors entscheidet satzungsgemäß mit einfacher Mehrheit. Für seine Tätigkeit hat das Board of Directors einen Ausschuss gebildet: das Audit Committee, dessen Aufgaben dem Prüfungsausschuss eines Aufsichtsrats vergleichbar sind.

Näheres zur Tätigkeit des Gremiums findet sich im Bericht des Board auf Directors auf Seite 10. Einen Überblick über die Mandate der Board-Mitglieder bietet die Seite 157.

Management Board

Dem Board of Directors ist bei SAF-HOLLAND ein Management Board zugeordnet. Dieses Gremium verantwortet und steuert die operative Unternehmensführung. Die Mitglieder des Management Board werden vom Board of Directors bestellt. Derzeit zählt das Gremium insgesamt fünf Mitglieder, darunter Detlef Borghardt als Chief Executive Officer (CEO) und Wilfried Trepels als Chief Financial Officer (CFO).

Der CEO des Management Board gehört als Mitglied auch dem Board of Directors an. Im Geschäftsjahr 2011 war demzufolge zunächst Rudi Ludwig vom 1. Januar bis 30. Juni gleichzeitig Mitglied in beiden Gremien. Nach dem Wechsel an der Spitze des Management Board am 1. Juli 2011 gehört Detlef Borghardt seit dem 1. Oktober 2011 beiden Gremien an.

Im Sinne einer nachhaltigen Wertschöpfung arbeiten das Board of Directors und das Management Board im Interesse des Unternehmens und der Aktionäre eng zusammen. Weiter gehende Informationen zum Management Board auf Seite 8.

027

Personelle Veränderungen

Gerhard Rieck schied nach Ablauf seines Vertrags zum 28. April 2011 aus dem Board of Directors aus, Rudi Ludwig zum 30. September 2011. Im Rahmen der Hauptversammlung am 28. April 2011 stimmten die Aktionäre einer Verlängerung der Mandate von Bernhard Schneider und Richard W. Muzzy bis 2015 respektive 2013 zu und wählten Samuel Martin als Mitglied in das Gremium.

Board of Directors zum 31. Dezember 2011

Bernhard Schneider	Vorsitzender
Ulrich Otto Sauer	Stellvertretender Vorsitzender
Detlef Borghardt	Mitglied
Samuel Martin	Mitglied
Richard W. Muzzy	Mitglied

CEO des Management Board war Rudi Ludwig bis 30. Juni 2011. Ihm folgte als CEO Detlef Borghardt, der zuvor den Konzernbereich Trailer Systems verantwortete. Alexander Geis, Leiter des Unternehmensbereichs Aftermarket, wechselte zum 1. Juli 2011 vom stellvertretenden Mitglied zum vollen Mitglied des Management Board. Steffen Schewerda übernahm zusätzlich zur Führung des Bereichs Group Operations auch die Leitung des Segments Trailer Systems. Unverändert gehörten außerdem CFO Wilfried Trepels sowie Jack Gisinger (Unternehmensbereich Powered Vehicle Systems) dem Management Board an.

Management Board zum 31. Dezember 2011

Detlef Borghardt	Chief Executive Officer (CEO)
Wilfried Trepels	Chief Financial Officer (CFO)
Alexander Geis	Leiter Aftermarket
Jack Gisinger	Leiter Powered Vehicle Systems
Steffen Schewerda	Leiter Trailer Systems

Hauptversammlung

Die Aktionäre von SAF-HOLLAND üben ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung aus. Dabei gewährt jede Aktie eine Stimme. Die jährliche ordentliche Hauptversammlung findet jeweils am vierten Donnerstag im April und damit in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres statt. Das Board of Directors legt den Aktionären den Jahres- und Konzernabschluss vor. Die Hauptversammlung entscheidet über den Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A., die Gewinnverwendung und die Entlastung der Mitglieder des Board of Directors sowie des externen Wirtschaftsprüfers, den sie auch bestellt. Sie beschließt Satzungsänderungen und wesentliche unternehmerische Maßnahmen. Dazu gehören unter anderem die Wahl der Mitglieder des Board of Directors sowie Mandatsverlängerungen. Die Einberufung der Hauptversammlung wird einschließlich Tagesordnung und damit einhergehender Unterlagen auf der Website der Gesellschaft veröffentlicht. Maßgeblicher Stichtag für die Legitimation der Aktionäre ist der Beginn des 15. Tages vor der Hauptversammlung (Record Date). Aktionäre können ihr Stimmrecht auch durch einen Bevollmächtigten eigener Wahl, einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft oder schriftlich ausüben.

Directors' Dealings

Nach § 15a des deutschen WpHG müssen Führungskräfte der Gesellschaft eigene Geschäfte mit Aktien oder sich darauf beziehende Finanzierungsinstrumente offen legen, wenn der Wert des Erwerbs oder der Veräußerung innerhalb eines Kalenderjahres die Summe von 5.000 Euro erreicht oder übersteigt. Diese Verpflichtung gilt auch für Personen, die mit diesen Führungskräften in enger Beziehung stehen. Für das Berichtsjahr 2011 liegen SAF-HOLLAND drei Directors' Dealings-Meldungen vor, die auf unserer Homepage <http://corporate.safholland.com/investor.html> in der Kategorie Finanznachrichten veröffentlicht sind.

Grundzüge des Vergütungssystems

Die Mitglieder des Board of Directors erhalten für ihre Tätigkeit eine Vergütung und Zuschläge für Sonderfunktionen wie den Vorsitz des Audit Committee oder Remuneration Committee. Der CEO des Management Board erhält für seine Tätigkeit im Board of Directors keine Vergütung.

Für das Management Board setzt SAF-HOLLAND ein erfolgsabhängiges Vergütungssystem ein, das durch kurz- und mittelfristige Zielvereinbarungen unterlegt ist. Zudem existiert für die Mitglieder des Management Board eine anteilsbasierte Vergütungskomponente, die auf den mittel- bis langfristigen Erfolg der Gesellschaft ausgerichtet ist.

Angaben nach Artikel 11 Abs. 3 des luxemburgischen Übernahmegesetzes vom 19. Mai 2006

- a) Angaben entsprechend Absatz a des Gesetzes (Struktur des Kapitals) sind auf Seite 38 dieses Geschäftsberichts enthalten.
- b) Es bestehen keine Beschränkungen hinsichtlich der Übertragung von Aktien.
- c) Entsprechend den Anforderungen des Artikels 11 (1) c gibt es derzeit einen Anteilseigner, der über 5% oder mehr der Aktienanteile verfügt.
- d) Es existieren keine Aktien, welche besondere Kontrollbefugnisse beinhalten.
- e) Die mit der Ausgabe von Aktien an die Mitarbeiter zusammenhängenden Kontrollrechte werden direkt durch die betreffenden Mitarbeiter ausgeübt.
- f) Es existieren keine Stimmrechtsbeschränkungen.
- g) Der Gesellschaft sind zum 31. Dezember 2011 keine Vereinbarungen mit den Gesellschaftern bekannt, die zu einer Beschränkung der Übertragung von Aktien bzw. Stimmrechten im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG (Transparenzrichtlinie) führen.
- h) Die Mitglieder des Board of Directors können gemäß Artikel 18.12 der Satzung sowie Artikel 67 (2) des luxemburgischen Gesetzes vom 10. August 1915 über Handelsgesellschaft, wie abgeändert, im Zusammenhang mit der erforderlichen Mehrheit durch eine einfache Mehrheit (d.h. 50% plus einer Stimme) bei einer Gesellschafterversammlung gewählt und abgewählt werden. Es bestehen keine Erfordernisse an ein beschlussfähiges Anwesenheitsquorum. Jede Änderung der Satzung der Gesellschaft durch die Gesellschafterversammlung bedarf einer Mehrheit von 66,67% des auf der Gesellschafterversammlung vertretenen stimmberechtigten Kapitals unter der Voraussetzung, dass 50% des stimmberechtigten Kapitals an der Gesellschafterversammlung teilnehmen.
- i) Das Board of Directors ist mit weitreichenden Befugnissen zur Ausübung aller administrativen Aufgaben im Interesse der Gesellschaft ausgestattet. Angaben bzgl. der Befugnisse des Board of Directors zur Ausgabe und Einziehung von Aktien sind im Kapitel „Eigenkapital“ dieses Geschäftsberichts enthalten.
- j) Es bestehen keine Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und den Mitgliedern des Board of Directors, die für den Fall eines Übernahmeangebots Entschädigungsvereinbarungen für die Mitarbeiter vorsehen, wenn das Beschäftigungsverhältnis ohne wichtigen Grund beendet wird.

029

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Als Gesellschaft luxemburgischen Rechts, deren Aktien ausschließlich in Deutschland notiert sind, unterliegt SAF-HOLLAND weder den luxemburgischen noch den deutschen Rechtsvorgaben zur Corporate Governance. Da wir eine verantwortungsvolle und transparente Unternehmensführung jedoch als wichtige Grundlage für den Erfolg des Unternehmens betrachten, folgen wir auf freiwilliger Basis den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Grenzen sind uns allerdings dort gesteckt, wo sich dies nicht mit dem luxemburgischen Unternehmensrecht oder unserer einstufigen Führungsstruktur vereinbaren lässt. Die hieraus resultierenden Einschränkungen spiegeln sich in der Entsprechenserklärung nach § 161 AktG, die wir freiwillig abgeben.

Im Februar 2012 hat das Board of Directors die folgende Unabhängigkeitserklärung nach 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben, die auf unserer Website unter <http://corporate.safholland.com/investor.html> dauerhaft zugänglich ist:

„Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex

Das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. erklärt, dass den vom Bundesministerium der Justiz am 2. Juli 2010 im elektronischen Bundesanzeiger bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 unter Berücksichtigung der vorstehenden rechtsformspezifischen Besonderheiten seit Abgabe der Entsprechenserklärung im Februar 2011 mit folgenden Ausnahmen entsprochen wurde und zukünftig entsprochen wird:

- Klausel 3.8 des Kodex: Die Versicherungspolicen, die für das Board of Directors abgeschlossen wurden, enthalten keinen Selbstbehalt. Ein Selbstbehalt erscheint nicht erforderlich, um sicherzustellen, dass die Mitglieder des Board of Directors verantwortungsvoll und ausschließlich im Interesse der Gesellschaft handeln.
- Klauseln 3.10, 4.2.5, 5.4.6, 6.6 und 7.1.3 des Kodex: Der Geschäftsbericht der Gesellschaft enthält keinen gesonderten Corporate Governance Bericht (Ziffer 3.10). Entsprechend sind dort auch keine Angaben zu den Vergütungen der Mitglieder des Board of Directors (Ziffer 4.2.5 und 5.4.6) und zu Aktienoptionsprogrammen und ähnlichen wertpapierorientierten Anreizsystemen der Gesellschaft (Ziffer 7.1.3) enthalten. Folgerichtig wird weiter der Besitz von Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente von Mitgliedern des Board of Directors nicht angegeben, wenn er direkt oder indirekt größer als 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien ist; entsprechend erfolgt auch keine nach den Mitgliedern des Board of Directors getrennte Offenlegung, wenn der Gesamtbesitz aller Mitglieder des Board of Directors 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien übersteigt (Ziffer 6.6). Der mit der Erstellung eines gesonderten Corporate Governance Berichts verbundene Aufwand erscheint unangemessen. Die Informationsinteressen der Aktionäre werden durch die vollumfängliche Einhaltung der gesetzlichen Offenlegungspflichten gewahrt. Aus welchen Erwägungen die Gesellschaft einzelnen Empfehlungen des Kodex nicht entspricht, folgt darüber hinaus bereits aus den Begründungen zu den einzelnen Abweichungen.
- Klausel 4.2.3 Abs. 2 und 3 sowie Klausel 5.4.6 des Kodex: Mit Ausnahme eines Mitglieds erhalten die Mitglieder des Board of Directors neben der festen keine erfolgsorientierte Vergütung. Die monetären Vergütungsbestandteile der einzelnen Mitglieder des Board of Directors umfassen abgesehen von der vorstehenden Ausnahme neben fixen mithin nicht auch variable Bestandteile (Ziffer 4.2.3 Abs. 2 und 3).
- Klausel 4.2.3 Abs. 4 des Kodex: Die Verträge für Mitglieder des Board of Directors werden auf zwei bis vier Jahre geschlossen, so dass die Zahlungen bei vorzeitiger Beendigung der Tätigkeit bei maximal vier Jahresvergütungen liegen. Sie können daher den Abfindungs-Cap von zwei Jahresvergütungen überschreiten. Ausschlaggebend ist, dass die bestehenden Verträge noch keine Begrenzungsklauseln enthalten. Die Zahlungen beziehen sich jedoch immer auf die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags.
- Klausel 4.2.4 Abs. 5 des Kodex: Bei einer vorzeitigen Beendigung der Tätigkeit im Board of Directors infolge eines Kontrollwechsels kann die Leistungsverpflichtung der Gesellschaft 150% des Abfindungs-Caps von zwei Jahresvergütungen übersteigen. Wie in Abs. 4 liegt die Begründung in den bestehenden Verträgen, die noch keine Begrenzungsklauseln beinhalten.

- Klausel 4.2.4 Abs. 6 des Kodex: Der Vorsitzende des Board of Directors wird die Hauptversammlung nicht über die Grundzüge des Vergütungssystems und deren Veränderung informieren.
- Klausel 5.3.3 des Kodex: Der Nominierungsausschuss des Board of Directors wurde aufgelöst. Die Bildung eines Nominierungsausschusses erscheint seit der Verkleinerung des Board of Directors von acht auf fünf Mitglieder nicht mehr zweckmäßig.
- Klauseln 5.1.2 und 5.4.1 des Kodex: Die Altersgrenze für Mitglieder des Board of Directors darf zum Zeitpunkt der Wahl 68 Jahre nicht überschreiten. Das Unternehmen behält sich Ausnahmen vor. Eine strikte Altersgrenze erscheint nicht sinnvoll, weil sie keinen hinreichenden Schluss auf die Kompetenz und Leistungsfähigkeit des Mitglieds zulässt.
- Klausel 5.4.1 des Kodex: Das Board of Directors strebt mittelfristig eine angemessene Beteiligung von Frauen an, hält es jedoch im Sinne einer Ausgewogenheit der verschiedenen Auswahlkriterien nicht für sinnvoll, konkrete Ziele für seine Zusammensetzung vorzusehen.
- Klausel 7.1.2 des Kodex: Die Zwischenberichte unserer Gesellschaft werden bis auf Weiteres nicht innerhalb von 45 Tagen nach dem Ende des Berichtszeitraumes öffentlich zugänglich gemacht. Ausreichend erscheint es, sie entsprechend den Regeln der Frankfurter Wertpapierbörse (Quartalsberichte innerhalb von zwei Monaten nach Ende des Berichtszeitraumes) oder, soweit anwendbar, gemäß den Regelungen des Wertpapierhandelsgesetzes zur Verfügung zu stellen.“

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Ein wesentliches Instrument der unternehmensinternen Steuerung ist die direkte Einbindung der Leiter der Business Units in das Management Board. Dies fördert den steten Informationsfluss in beide Richtungen, was wiederum klare Absprachen und kurze Reaktionszeiten gewährleistet.

Spezifische Parameter zur konzernweiten Steuerung

Zu den externen Indikatoren der Unternehmenssteuerung zählen insbesondere Parameter aus den Bereichen Kundenstruktur und -zufriedenheit sowie die Marktanteilsentwicklung. Diese Kenndaten werden unterschieden nach Produktgruppen und Regionen erhoben.

Bezogen auf interne Indikatoren analysieren wir den Geschäftsverlauf und die Zielkonformität des operativen Geschäfts unter Aspekten wie Auftragseingang, Produktion, Qualität, Liefertreue, Absatz, Personal und Investitionen. Entscheidendes Kriterium ist die Profitabilität der Business Units, die wir über die Zielgröße der Bruttomarge und des bereinigten EBIT bestimmen.

Als wesentliche Steuerungsgröße für den Konzern und aussagestarken Indikator für die nachhaltige Ertragskraft nutzt SAF-HOLLAND das bereinigte EBIT – ein um nicht operative Effekte bereinigtes Ergebnis vor Zinsen und Steuern. Die Bereinigungen dienen dazu, die Entwicklung der operativen Ertragslage zutreffend wiederzugeben. Insgesamt wird das EBIT um folgende Effekte bereinigt: Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation, Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten.

Eine weitere wichtige Steuerungsgröße ist das Net Working Capital. Als Differenz von kurzfristigen Vermögenswerten abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristigen Verbindlichkeiten und sonstigen Rückstellungen zeigt dieser Wert die Mittelbindung im operativen Geschäft. Er ist damit ein Indikator für das verfügbare Liquiditätspotenzial. Grundsätzlich strebt SAF-HOLLAND eine nachfrageorientierte Produktion an, verbunden mit straffem Forderungs- und Lieferanten-

management, kontrollierter Vorratsreichweite, schnellen Durchlaufzeiten und effizienter Herstellung. Wesentliche Leistungskennzahlen sind ebenso Eigenkapitalquote und Cashflow. Dabei ist es unser Ziel, über die Selbstfinanzierung hinaus Mittel zur Schuldentilgung zu erwirtschaften.

ZIELE UND STRATEGIE

SAF-HOLLAND zielt auf profitables Wachstum. Zugleich soll sichergestellt werden, dass das Unternehmen bestmöglich gegen etwaige allgemeine wirtschaftliche Abschwünge oder schwächere Wachstumsraten einzelner Ländermärkte geschützt ist.

Strategische Aufstellung basiert auf vier Säulen

Um unsere Ziele zu erreichen, verfolgen wir eine Strategie, die auf vier Säulen fußt: Nutzen des global zunehmenden Transportvolumens, Heben von Potenzialen durch Technologietransfer, internationaler Ausbau des Aftermarketgeschäfts und Engagement in BRIC-Ländern.

Wachsendes Transportvolumen

Mit wachsender Weltbevölkerung vergrößert sich auch das Transportvolumen. SAF-HOLLAND wird hiervon profitieren. Denn Trucks und Trailer meistern nicht nur Transporte, die vollständig über die Straße abgewickelt werden – sie stehen auch am Anfang und Ende jeder anderen Logistikkette. Weitere Informationen zur Entwicklung des weltweiten Transports finden sich im Chancenbericht auf Seite 67ff.

Vorteile durch Technologietransfer

Von hoher Bedeutung ist für uns der Technologietransfer – ein idealer Weg zum Heben neuer Absatzpotenziale. Über Technologietransfer erschließen wir Synergien zwischen den Aktivitäten in reifen und aufstrebenden Märkten, aber auch zwischen den Geschäftstätigkeiten in unseren Kernmärkten Europa und Nordamerika. So treiben wir beispielsweise mit Hilfe der in Europa gewonnenen Erfahrungen unsere nordamerikanischen Initiativen im Bereich integrierter Achssysteme voran.

Engagement im Aftermarket

Mit dem Engagement im Erstausrüstungsgeschäft einerseits und dem Aftermarket andererseits erschließt SAF-HOLLAND nachhaltige Synergien. Beide Bereiche fördern sich wechselseitig. So forciert die starke Marktdurchdringung unserer Produkte das Wachstum im internationalen Ersatzteilgeschäft. Umgekehrt sorgt unser umfangreiches Netzwerk an Servicestationen dafür, dass Endkunden bei der Konfiguration ihrer Nutzfahrzeuge gezielt Produkte von SAF-HOLLAND spezifizieren, was die Umsätze im Erstgeschäft erhöht.

Positionierung in BRIC-Ländern

Breite regionale Aufstellung ermöglicht es, ungünstige Entwicklungen in den Märkten einzelner Regionen oder Länder zu kompensieren. SAF-HOLLAND ist sowohl in etablierten als auch in aufstrebenden Märkten präsent.

Strategische Ausrichtung der Business Units

SAF-HOLLAND legt besonderen Wert darauf, die gute Marktposition weiter auszubauen. Dazu wollen wir sowohl in angestammten als auch in neuen Märkten weitere Anteile hinzugewinnen. Hintergrund ist, dass wir über die weltweit günstige Positionierung überproportional vom global steigenden Transportvolumen profitieren können. Von großer Bedeutung ist ebenso unsere Stellung

als Technologie- und Qualitätsführer. Sie ermöglicht es, den Kunden handfeste Kosten- und Wettbewerbsvorteile zu bieten. Zudem liegt hier die besondere Stärke der Marke begründet.

Trailer Systems und Powered Vehicle Systems mit marktstarken Produkten

Mit dem Ziel, den Marktanteil der Produkte weiter zu erhöhen, bauen wir unser Portfolio stetig aus. Der Fokus liegt dabei auf Produkten, die innerhalb des Gesamtprogramms Synergien schaffen oder Chancen nutzen, die aus einer Marktkonsolidierung oder aufgrund von verschärften regulatorischen Vorgaben entstehen. Produkte, die einen Beitrag zu höherer Sicherheit oder zur Effizienzsteigerung leisten, stehen für SAF-HOLLAND an erster Stelle.

Business Unit Aftermarket bringt Stabilität

Die Geschäftsentwicklung im Aftermarket ist wenig konjunkturanfällig und von hoher Stabilität geprägt. Der weitere Ausbau des Geschäftsanteils erhöht die Unabhängigkeit der SAF-HOLLAND von Nachfrageschwankungen im Erstausrüstungsgeschäft. Daher verfolgen wir die Strategie, unser Vertriebsnetz weiter zu verstärken und das Ersatzteilsortiment auszubauen. Neben unseren Premiumprodukten bieten wir dabei auch Zweitmarken, so genannte A2-Brands, an. Sie richten sich an Märkte mit einem hohen Bestand an Trucks und Trailern in fortgeschrittenem Lebensalter.

Strategische Aufstellung in den Regionen

Um Marktanteile hinzuzugewinnen, vermarkten wir in den USA unter anderem Produkte, die dort noch nicht so stark vertreten sind wie in Europa. Dabei bewährt sich unsere technologische Kompetenz. So bietet SAF-HOLLAND beispielsweise mit der in Europa üblicheren Scheibenbremstechnologie eine Antwort auf die neuen US-Bestimmungen zur Reduzierung des Bremswegs bei schweren Nutzfahrzeugen. Zusätzlich wollen wir im nordamerikanischen Trailermarkt mit unserem Vollsortiment an Achssystemen wachsen.

Wachstumsländer steigern mit zunehmendem Wohlstand und dem Ausbau ihrer Infrastrukturen das Transportvolumen. Dadurch erhöht sich auch der Bedarf an Trucks, Trailern und Servicestationen. Für SAF-HOLLAND entstehen daraus aussichtsreiche Perspektiven. Daher streben wir eine weitere Durchdringung dieser Märkte an. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den BRIC-Staaten. So wird die Produktionstätigkeit insbesondere in China und Brasilien ausgebaut.

In Schwellenländern bietet SAF-HOLLAND regional abgestimmte Produkte an. Damit entsprechen wir dem derzeitigen Bedarf dieser Länder und haben zugleich die Option, uns mit dem jeweiligen Markt nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ weiterzuentwickeln.

033

Strategische Kapitalbeteiligungen

Seit 2006 ist SAF-HOLLAND mit gut einem Drittel an dem französischen Joint Venture FWI beteiligt. Die weiteren Anteile hält die Gießerei AFE Industries.

Strategische Finanzierung zielt auf Flexibilität und Unabhängigkeit

Die Finanzierung der SAF-HOLLAND richten wir so aus, dass sie im Sinne unserer Wachstumsstrategie flexibles Handeln ermöglicht. Die für weitere Expansion benötigte Liquidität und eine niedrige Fremdkapitalquote sind dabei wesentliche Grundlagen. Mehr zu diesem Punkt im Kapitel Finanzierung auf Seite 56 ff.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Forschung und Entwicklung haben für SAF-HOLLAND hohe strategische Bedeutung, denn technologischer Vorsprung sichert uns den Weg zum Markterfolg. Im Mittelpunkt stehen Innovationen, die weltweite Nachfragetrends adressieren, insbesondere in den Feldern Gewichtsreduktion und Total Costs of Ownership.

F&E-Aktivitäten konsequent am Bedarf der Märkte ausgerichtet

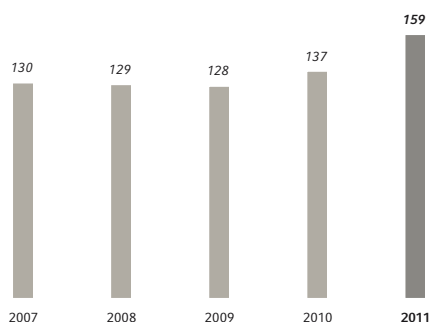
Alle Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind konsequent am Kundennutzen ausgerichtet und zielen darauf ab, neue und weiterentwickelte Produkte mit deutlichem Mehrwert zu bieten. Um den Erwartungen und dem Bedarf der Kunden bestmöglich gerecht zu werden, fließen deren Anregungen unmittelbar in die Entwicklung von Produkten und dazugehörigen Services ein. So entstehen Qualitätslösungen, die unseren OEM- und Endkunden in ihrem jeweiligen Geschäft zusätzliche Wettbewerbsvorteile verschaffen.

Kontinuierliche Forschung und Entwicklung sind der Grundstock für das Entstehen unseres innovativen Produktangebots. Dabei stärken wir die Position von SAF-HOLLAND durch gezielten Technologietransfer. Aktuelles Beispiel ist das erweiterte Produktprogramm für Nordamerika mit der adaptierten Modellreihe luftgefederter Trailerachsen.

Unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten leisten darüber hinaus einen entscheidenden Beitrag beim weltweiten Ausbau unseres OEM-Geschäfts. So sichern wir mit markt- und bedarfsgerechter Diversifizierung des Angebotsspektrums unsere Wettbewerbsfähigkeit in aufstrebenden Ländern. Ein Beispiel aus dem Berichtsjahr sind die von uns speziell für den chinesischen Inlandsmarkt entwickelten Achssysteme.

Auf der bedeutenden internationalen Fachmesse Mid-America Trucking Show (MATS) in Louisville, Kentucky (USA), präsentierten wir im Frühjahr 2011 unsere neu entwickelten Federungssysteme für Trailer. Der Verkauf ist erfolgreich angelaufen, so dass die Jahresproduktion frühzeitig ausgebucht war. Für Ende 2012 ist eine deutliche Erhöhung der Kapazitäten vorgesehen.

Mitarbeiter in den Feldern Entwicklung, Konstruktion und Versuch weltweit



F&E-Aufwendungen dienen dem Unternehmenswachstum

Da das Unternehmenswachstum von SAF-HOLLAND vor allem auf eigenen Technologien basiert, ist es wichtig, Forschung und Entwicklung engagiert voranzutreiben. Demzufolge wurde das Jahresbudget gesteigert. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung beliefen sich im Geschäftsjahr

2011 auf 15,0 Mio. Euro (Vj. 13,7). Es wurden Entwicklungsaufwendungen in Höhe von 1,2 Mio. Euro (Vj. 0,6) aktiviert. Damit lag die F&E-Quote, das heißt der Anteil der Aufwendungen am Umsatz, bei 1,9% (Vj. 2,3%).

Mehrperiodenübersicht Forschung und Entwicklung

	2011	2010	2009	2008	2007
F&E-Aufwendungen inklusive aktivierter Entwicklungskosten (Mio. Euro)	16,2	14,3	12,0	13,5	11,8
F&E-Quote (Aufwendungen in % vom Umsatz)	1,9	2,3	2,9	1,7	1,5

F&E-Aktivitäten werden von laufenden Testreihen zur Produktqualität begleitet

Ergebnisse der Forschungs- und Entwicklungsarbeit bei SAF-HOLLAND sind innovative Produkte und Komponenten. Sie entsprechen einem anspruchsvollen Qualitätsstandard, erfüllen hohe Sicherheitsanforderungen und bieten große Zuverlässigkeit. Zudem sind die neuen Technologien besonders wartungsfreundlich. Darüber hinaus schaffen wir mit langlebigen Leichtbauelementen zusätzliche Gewichtsvorteile, was den Treibstoffverbrauch verringert oder größere Nutzlasten ermöglicht. Von den Vorteilen gesteigerter Effizienz und niedrigerer Life-Cycle-Kosten profitieren Flottenbetreiber und Speditionen als unsere Endkunden. Sie können mit Produkten von SAF-HOLLAND noch wirtschaftlicher arbeiten, die Qualität ihrer eigenen Dienstleistungen weiter optimieren und durch erhöhte Energieeffizienz einen Beitrag zum Umweltschutz leisten.

Alle unsere Entwicklungsaktivitäten gehen einher mit weitreichenden Maßnahmen zur Sicherung und Optimierung der Produktqualität. Hierfür stehen unter anderem weltweit fünf Prüfstände für prozessintegrierte Funktionstests zur Verfügung. So werden beispielsweise auf dem servohydraulischen Prüfstand im bayerischen Bessenbach sowohl Erstmusterprüfungen als auch Serienüberwachungen von Achsenkomponenten für Trailersysteme durchgeführt. Die Anlage reproduziert dabei computergestützt und praxisnah solche Belastungen, die zuvor auf Teststrecken gemessen wurden. Ergänzend zu den Härtetests auf dem Prüfstand werden die Komponenten in Feldversuchen extremen Hitze- und Kältebelastungen ausgesetzt.

Bei ihren Qualitätssicherungsaktivitäten stehen unsere Spezialisten unter anderem im ständigen Erfahrungs- und Informationsaustausch mit Kunden, Lieferanten und Servicebereichen. Darüber hinaus betreiben wir kontinuierliche Kooperationen unter anderem mit dem deutschen Technischen Überwachungs-Verein (TÜV) und der Technischen Universität im holländischen Eindhoven.

Anfang 2011 starteten wir gemeinsam mit dem Bundesland Bayern ein Forschungs- und Entwicklungsprojekt zur weiteren Gewichtsreduzierung von Fahrwerken, das vom bayerischen Wirtschaftsministerium mit einem Betrag von rund 600 TEUR über die Laufzeit gefördert wird.

ÜBERBLICK ÜBER DIE AKTIENENTWICKLUNG

BÖRSENUMFELD: AKTIENJAHR MIT ZWEI GESICHTERN

Für die Finanzwelt verlief 2011 recht uneinheitlich, was in Europa insbesondere auf die desolante Haushaltslage einiger Staaten und den damit verbundenen Druck auf den Euro zurückzuführen war. Die starke Verunsicherung der Anleger spiegelte sich auch in der Entwicklung der deutschen Indizes wider.

Finanzierungsstrategie beflügelt den Aktienkurs

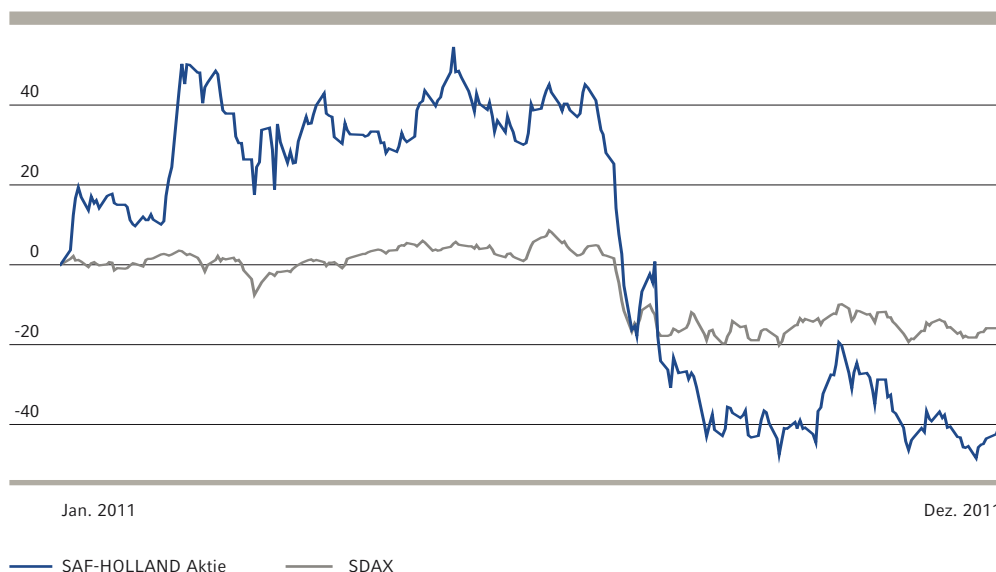
Aufbauend auf dem 2010 erreichten Jahresschlusskurs von 6,14 Euro startete unsere Aktie aussichtsreich ins neue Jahr. Ein rascher Anstieg brachte sie in freundlichem Umfeld bis Mitte Februar auf einen Kurs von mehr als 9,00 Euro. Am 31. Mai wurde der Jahreshöchststand von 9,47 Euro erreicht. Im gesamten ersten Halbjahr entwickelte sich der Wert besser als der des Vergleichsindex: Während der SDAX 4,7% zulegte, gewann die SAF-HOLLAND Aktie 28,5% hinzu. Die überproportionale Stärke belegt, dass der Markt die mit der Kapitalerhöhung ermöglichte Unternehmensentschuldung und die Maßnahmen zur Neufinanzierung honoriert.

Das zweite Halbjahr begann mit wachsender Sorge um den Euro, einer sich zuspitzenden Schuldenkrise einzelner europäischer Länder und verstärkten finanzpolitischen Aktivitäten. Im Zeichen zunehmender Nervosität an den Kapitalmärkten gaben die Indizes ab August erheblich nach. Auch die SAF-HOLLAND Aktie musste erhebliche Einbußen hinnehmen. Sie verzeichnete einen deutlich stärkeren Rückschlag als der Gesamtmarkt. Hier wirkte sich zusätzlich aus, dass die Ergebnisentwicklung einer Business Unit im zweiten Quartal offenbar unter den Erwartungen einiger Kapitalmarktteilnehmer lag.

Aktienkurs findet Anschluss an den Markt

Im Oktober zog der Kurs vorübergehend wieder an, wozu auch die Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen zum dritten Quartal ihren Beitrag leistete. Anschließend bewegte sich die Aktie dem Markt folgend seitlich und beendete das Jahr mit einem Schlusskurs von 3,56 Euro. Gegenüber Jahresbeginn entspricht dies einem Minus von 42%. Unser Referenzindex SDAX verlor im Jahresverlauf rund 15%.

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



Mit kräftiger Kurssteigerung ins neue Jahr

Das Jahr 2012 begann für Börsianer vielversprechend. Sowohl die sich abzeichnende Lösung der Finanzkrise in Griechenland als auch solide Konjunkturdaten aus den USA weckten positive Erwartungen an die weitere weltwirtschaftliche Entwicklung. Von diesem zunehmend freundlichen Umfeld und der wachsenden Zuversicht profitierte das Geschehen an den Börsen: die Aktienkurse fanden zu alter Stärke zurück und bewegten sich deutlich nach oben.

In diesem günstigen Szenario gewann auch die SAF-HOLLAND Aktie in den ersten beiden Monaten merklich hinzu. Ihr Kurs stieg Mitte Januar auf Werte über 4,00 Euro und erreichte Ende Februar einen Stand von 5,15 Euro. Im Vergleich zum Jahresschlusskurs 2011 entspricht dies einem Zuwachs von ca. 45%. Der SDAX legte im gleichen Zeitraum um 16% auf 5.140 Punkte zu.

ERFOLGREICHE KAPITALERHÖHUNG IM MÄRZ

Am 24. Februar 2011 vereinbarten SAF-HOLLAND und die Gläubigerbanken eine Anpassung der bestehenden Kreditvereinbarung mit deutlich verbesserten Konditionen für unser Unternehmen. Die neuen Bedingungen sollten wirksam werden, wenn bis Ende Oktober 2011 eine Kapitalerhöhung mit einem Volumen von mindestens 90 Mio. Euro durchgeführt wird.

Am 24. März 2011 gab SAF-HOLLAND den Beschluss bekannt, das Grundkapital der Gesellschaft von 207.022,75 Euro um 205.351,00 Euro auf 412.373,75 Euro zu erhöhen. Bis Ende März platzierten wir insgesamt 20.535.100 neue Inhaber-Stammaktien mit einem Nennwert von 0,01 Euro zu einem Stückpreis von 7,00 Euro. Die Zuteilung erfolgte zu 95% an institutionelle Investoren. 5% der neuen Aktien gingen an Privatanleger in Deutschland, wobei das öffentliche Angebot nahezu vierfach überzeichnet war.

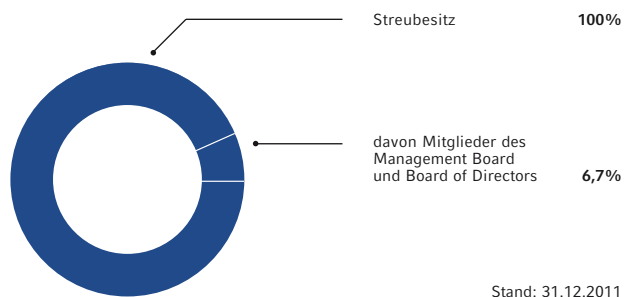
Der Nettoemissionserlös in Höhe von 139,4 Mio. Euro aus der Kapitalerhöhung diente in erster Linie der Rückführung von Finanzverbindlichkeiten und einer Stärkung der Eigenkapitalbasis. Zugleich verbesserten sich mit der erfolgreich durchgeführten Maßnahme deutlich unsere Finanzierungsbedingungen bei den Gläubigerbanken. Weitere Informationen zur Kapitalerhöhung und Änderungsvereinbarung mit den kreditgebenden Banken finden sich auf Seite 56 ff.

Die neuen Aktien wurden am 28. März 2011 in die bestehende Notierung der Aktien der Gesellschaft am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse einbezogen. Am 31. Dezember 2011 belief sich das Grundkapital der SAF-HOLLAND auf 412.373,75 Euro. Dies entspricht 41.237.375 Stammaktien mit einem Nominalwert von jeweils 0,01 Euro.

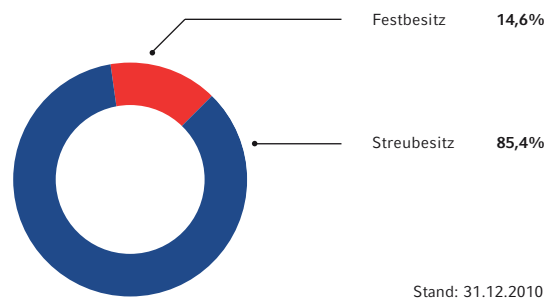
Aktionärsstruktur: Streubesitz weiter vergrößert

Durch die Kapitalerhöhung vom März 2011 erhöhte sich der Streubesitz, also der Anteil frei gehandelter Aktien, auf 92,7%. Dieser Wert stieg im Herbst aufgrund der auslaufenden sechsmonatigen Lock-up-Vereinbarung mit den Mitgliedern des Board of Directors und Management Board weiter auf 100%. Insbesondere institutionelle Anleger aus den USA, Großbritannien und Deutschland halten unsere Aktie in ihren Fonds.

Aktionärsstruktur 2011 Angaben in %



Aktionärsstruktur 2010 Angaben in %



Marktkapitalisierung und Handelsvolumen

Auf Basis des Jahresschlusskurses unserer Aktie erreichte die Marktkapitalisierung zum Jahresende 146,8 Mio. Euro. Die SAF-HOLLAND Aktie notiert am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse und erfüllt die Transparenzkriterien des Prime Standard. Seit 2010 zählt sie zu den Werten des SDAX. Das durchschnittliche Handelsvolumen lag im Berichtszeitraum bei 257.992 Stück pro Tag.

INVESTOREN- UND KAPITALMARKTBEZIEHUNGEN

Investor Relations mit internationalen Aktivitäten

Im Mittelpunkt unserer Investor-Relations-Arbeit steht der zeitnahe und kontinuierliche Dialog mit dem Kapitalmarkt. Dabei werden Beziehungen zu Investoren und Analysten stetig ausgebaut und intensiviert.

Zum breiten Spektrum der IR-Aktivitäten gehören regelmäßige Unternehmenspräsentationen des Managements auf Roadshows und Kapitalmarktkonferenzen – in Deutschland ebenso wie in den USA, Großbritannien, Skandinavien, Österreich und der Schweiz. So absolvierten wir 2011 beispielsweise in New York und Boston mehrere Gesprächsrunden mit amerikanischen Investoren. Im Oktober kamen zahlreiche Analysten und Investoren zu einem Capital Market Day an unseren Stammsitz in Bessenbach. Darüber hinaus informierten wir im Rahmen von Telefonkonferenzen und Einzelgesprächen sowie durch umfassende Presse- und Medienaktivitäten.

Ein wesentlicher Baustein unserer Finanzkommunikation ist das Internet: Auf der Unternehmenswebsite <http://corporate.safholland.com/de/investor.html> stellen wir tagesaktuell Informationen bereit, darunter auch Berichte und Präsentationen, die als Download abrufbar sind.

Aktuelle Analystenstudien durchweg positiv

SAF-HOLLAND wird von mehreren Banken und Brokern analysiert. Zu den vier Analysehäusern Cheuvreux, Commerzbank, Steubing und Viscardi kamen Anfang 2011 die WestLB, UniCredit und Equinet hinzu. Ende 2011 folgte Montega. Damit konnte die Coverage unseres Unternehmens weiter vergrößert und die Aktie stärker in den Fokus privater und institutioneller Investoren gerückt werden. Die jüngsten Einschätzungen der Analysten sind durchgehend Kaufempfehlungen.

Aktuelle Analysteneinschätzungen

14.02.12	Equinet Bank AG	buy
09.02.12	WestLB AG	buy
11.01.12	Montega AG	buy
05.01.12	Steubing AG	buy
17.11.11	Cheuvreux S.A.	outperform
09.11.11	Commerzbank AG	buy
25.10.11	UniCredit Bank AG	buy
01.09.11	Viscardi AG	buy

Dividende an solide Eigenkapitalquote geknüpft

Es bleibt das Ziel der SAF-HOLLAND S.A., unsere Aktionäre am Unternehmenserfolg zu beteiligen und 40 bis 50% des verfügbaren Nettoergebnisses der SAF-HOLLAND S.A. als Dividende auszuzahlen. Voraussetzung dafür ist eine solide Basis mit einem im Jahresabschluss ausgewiesenen Eigenkapitalanteil von rund 40%. Auf dem Weg zu dieser Quote haben wir 2011 gute Fortschritte gemacht. Für das Berichtsjahr schlägt das Board of Directors der Hauptversammlung vor, keine Dividende zu zahlen.

Aktienkennzahlen

WKN/ISIN	A0MU70/LU0307018795	
Börsenkürzel	SFQ	
Anzahl der Aktien bis 23. März 2011	20.702.275 Stück	
Anzahl der Aktien ab 24. März 2011	41.237.375 Stück	
Designated Sponsors	Commerzbank AG, Cheuvreux S.A.	
1) XETRA-Schlusskurs in Euro.	Jahreshoch/-tief ¹⁾	9,47 Euro/3,18 Euro
2) Auf Basis der am Stichtag ausgegebenen Aktien.	Jahresschlusskurs ¹⁾	3,56 Euro
	Marktkapitalisierung ²⁾	146,8 Mio. Euro
3) Auf Basis der gewichteten durchschnittlichen Anzahl von ausgegebenen Aktien in der Betrachtungsperiode.	Bereinigtes Ergebnis je Aktie ³⁾	0,75 Euro

KAPITAL. ERTRAG. WERTE.

040 Kapital. Ertrag. Werte.

042 Weichenstellung für die Zukunft


044 Interview mit Dr. Nikolaus Förster

KAPITAL. ERTRAG. WERTE.



Die konjunkturelle Entwicklung hat ihre eigenen Gesetze. Um im Kontext der Weltwirtschaft dauerhaft sicher zu agieren, braucht es unternehmerischen Weitblick und konsequente Wachstumsplanung – aber auch eine tragfähige

Finanzstrategie. SAF-HOLLAND setzt auf eine Finanzierung mit langfristiger Wertorientierung. Dazu gehören: stabile Eigenkapitalbasis, rückläufige Fremdfinanzierung und genug Liquidität, um jederzeit schnell handlungsfähig zu sein.



SAF-HOLLAND hat das Geschäftsjahr 2011 genutzt, um die Kapitalstruktur nachhaltig in eine optimale Balance zu bringen. Das schafft Sicherheit für die Realisierung weiterer Innovationen und Expansionsprojekte, mit denen das Unternehmen auch in Zukunft Werte schafft.

WEICHENSTELLUNG FÜR DIE ZUKUNFT

Wer dauerhaft Erfolg haben will, muss konjunkturelle Schwankungen schnell und wirksam parieren können. SAF-HOLLAND hat die Lehren der Vergangenheit genutzt und das Unternehmen so aufgestellt, dass sich konjunkturelle Herausforderungen bestmöglich meistern lassen. Wesentliche Grundlagen liefert dabei das substanziiell verbesserte Finanzprofil in Verbindung mit höherer Ertragskraft, geografischer Expansion und diversifizierten Geschäften.

Solide Kapitalstruktur, weitgehende Unabhängigkeit, monetäre Flexibilität und die finanzielle Kraft für weiteres Wachstum – das sind die Kennzeichen der Neuaufstellung von SAF-HOLLAND. Mit der erfolgreichen Kapitalerhöhung verschaffte sich das Unternehmen den entscheidenden Handlungsspielraum für substanziielle Verbesserungen.

Fremdkapital erheblich reduziert

Der Zufluss neuer Mittel wurde vorrangig genutzt, um die Nettoverschuldung zu verringern. Rund 139 Mio. Euro dienten zur Rückführung von Bankdarlehen. Dadurch konnte die Nettoverschuldung um 47,2% reduziert werden. Gleichzeitig gelang es, mit den kreditgebenden Banken günstigere Konditionen für die bestehende Kreditlinie zu vereinbaren. Beides bringt SAF-HOLLAND erhebliche Zinseinsparungen. Sollten sich die Verschuldungskennzahlen weiter verbessern, so die Änderungsvereinbarung, wird sich die Zinsmarge weiter reduzieren. Zudem haben die Banken auf ihre Möglichkeit der erleichterten Sicherheitenverwertung verzichtet.

Eigenkapital und Ertragskraft gestärkt

Die bereits durch Kapitalerhöhung und Entschuldung optimierte Vermögenslage profitiert zusätzlich von der positiven Geschäftsentwicklung. Als deutlicher Indikator der finanziellen Stabilität und erweiterten Unabhängigkeit des Unternehmens gegenüber Fremdkapitalgebern erreicht die Eigenkapitalquote 35,8%. In Kombination mit der soliden Liquiditätsposition ist damit die Voraussetzung geschaffen, um Marktchancen schnell und flexibel nutzen zu können.

- » Nettoverschuldung um 47,2% zurückgefahren
- » Eigenkapitalquote auf 35,8% erhöht
- » Nettoumlaufvermögen < 10% vom Umsatz
- » Effizienzsteigerungen forcieren Ertragsstärke
- » 40 bis 50% Dividende vom verfügbaren Nettoertrag geplant
- » Geografische Expansion mit ausgewogenem Portfolio

*Wilfried Trepels,
Chief Financial Officer*



Fortschritte bei der Optimierung von Kostenstrukturen stärken parallel die Ertragskraft. Initiativen für eine schlankere Unternehmensstruktur reduzieren die Verwaltungskosten und leisten darüber hinaus ihren Beitrag zur effizienteren Unternehmenssteuerung.

Stabilitätswachstum durch Präsenz und Produkte

Mechanismen zum Schutz vor Marktzyklen sind auch Teil der Wachstumsstrategie von SAF-HOLLAND. Neben diversifizierten Sortimenten kommt hier insbesondere die geografische Expansion zum Tragen. Um regionalen Konjunkturschwankungen Paroli zu bieten, kombiniert SAF-HOLLAND das chancenreiche Engagement in aufstrebenden Ländern mit stetem Wachstum in etablierten Kernmärkten. So forciert das Unternehmen beispielsweise in Europa und Nordamerika konsequent das Aftermarketgeschäft. Aus gutem Grund: Schließlich gilt die Business Unit nicht nur als wichtiger Ergebnislieferant, sondern auch als zusätzlicher Stabilitätsfaktor.



Aufstrebende Märkte als zusätzlicher Stabilitätsanker: Mit Fertigungsstätten vor Ort, marktspezifischen Technologien und Produktoffensiven treibt SAF-HOLLAND die Geschäftsentwicklung voran. Innerhalb der nächsten drei Jahre will das Unternehmen sein Umsatzvolumen in den BRIC-Staaten vervielfachen – und somit auch unabhängiger werden von der konjunkturellen Lage etablierter Märkte.

043

» Unser Ziel ist es, die Fremdfinanzierung weiter zu optimieren. Gleichwohl wir bis Ende September 2014 durchfinanziert sind, prüfen wir weitere Optionen. Eine Möglichkeit betrifft die Emission eines Kapitalmarktinstrumentes. Für diesen Fall haben wir bereits mit einer kleinen Gruppe von Banken einen neuen, flexiblen Kreditrahmen verhandelt. Er würde nach Ausgabe eines solchen Instruments wirksam. Darüber hinaus ist es unsere Strategie, die Finanzierungskosten in den kommenden Jahren zu halbieren. «

TRENDWENDE ZU NACHHALTIGEM WACHSTUM

Chefredakteur Dr. Nikolaus Förster erläutert, warum das Wirtschaftsmagazin *impulse SAF-HOLLAND* 2011 mit dem Titel „Turnarounder des Jahres“ ausgezeichnete.

Das wollten wir mit dem Turnarounder-Preis ändern. Die Preisträger haben – in einer schwierigen Situation – Außergewöhnliches geleistet. «

» Die Trendwende muss nachhaltig sein. Je eindrucksvoller das Sanierungskonzept ist, das ein Unternehmer umgesetzt hat, desto höher sind die Siegchancen. «

Herr Dr. Förster, Ihr Magazin hat SAF-HOLLAND zum „Turnarounder des Jahres 2011“ gekürt. Was ist der Hintergrund für diesen Preis und warum wird er vergeben?

» In der Öffentlichkeit wird viel über erfolgreiche Unternehmen berichtet, aber wenig über diejenigen, die es schaffen, eine Firma aus einer schweren Krise herauszuführen.

Durch die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise ist der Kreis möglicher Kandidaten vermutlich deutlich größer geworden?

» Natürlich haben die vergangenen Jahre viele Unternehmen, die zuvor gut dastanden, fast in den Ruin getrieben. Doch Krisen sind nicht immer abhängig von der Konjunktur, sondern oft auch hausgemacht. Es mangelt also auch in ruhigeren Jahren nicht an krisengeschüttelten Unternehmen. «

INTERVIEW MIT DR. NIKOLAUS FÖRSTER



045

Nach welchen Kriterien sind Sie bei der Auswahl infrage kommender Unternehmen vorgegangen?

» Für die Jury spielt es eine wichtige Rolle, dass die Unternehmen in ihrem Kern erhalten geblieben sind – auch wenn möglicherweise Mitarbeiter entlassen werden mussten und

Unternehmen – und an den Turnaround. Dies hat bei den Verhandlungen mit dem Bankenkon-sortium, die sich über viele Monate hinzogen, sicherlich geholfen. Ohne diese neue Finanzie-rungsvereinbarung mit den Banken wären die folgenden Schritte, etwa die Kapitalerhöhung und schließlich auch die Reduzierung der Kreditlinien, kaum möglich gewesen. «

» Schwierige Zeiten, so schmerzhaft sie auch sein mögen, bieten nicht nur die Möglichkeit, eigene Schwächen zu erkennen, sondern auch die Chance, das Geschäftsmodell und das Unternehmen insgesamt effizienter aufzustellen. «

das Geschäftsmodell angepasst wurde. Die Trendwende muss außerdem nachhaltig sein, eine gerade erreichte schwarze Null reicht also nicht aus. Je eindrucksvoller das Sanierungskonzept ist, das ein Unternehmer umgesetzt hat, desto höher sind die Siegchancen. «

Gibt es eine Maßnahme, die aus Ihrer Sicht grundlegend ist für den gelungenen Turn-around bei SAF-HOLLAND?

» Zunächst war es ein wichtiges Signal, dass die Manager an der Unternehmensspitze selbst einen Millionenbetrag sammelten und ins Unternehmen investierten. Die klare Bot-schaft dieses Engagements: Wir glauben an das

Mit welchen Aktivitäten hat sich SAF-HOLLAND besonders hervorgehoben?

» SAF-HOLLAND hat nicht nur, wie andere Unternehmen, einen radikalen Sparkurs einge-schlagen, sondern sofort das Gespräch mit der Belegschaft und dem Betriebsrat gesucht, um sich deren Unterstützung zu sichern – etwa bei der Streichung des Urlaubs- und Weihnachtsgelds. Bei der Entlassung von Mitarbeitern, die später dann zum Teil wieder ins Unternehmen zurückgeholt werden konnten, wurde zudem darauf geachtet, dass Vertreter aller Alters-gruppen gehen mussten – nicht nur die jungen. So blieb eine gesunde Altersstruktur der Beleg-schaft erhalten. Wichtig war auch, dass die Führungscrew, die den Mitarbeitern harte Ein-schnitte abverlangen musste, selbst auf Urlaubst- tage, Teile des Gehalts und Boni verzichtete. «

SAF-HOLLAND – der Weg zu neuem Erfolg

MAI

Verkauf der Private-Equity-Anteile
eröffnet dem Aktienkurs zusätzliche
Perspektiven

DEZEMBER

Außerordentliche Hauptversammlung.
Erhöhung des genehmigten Kapitals

2010



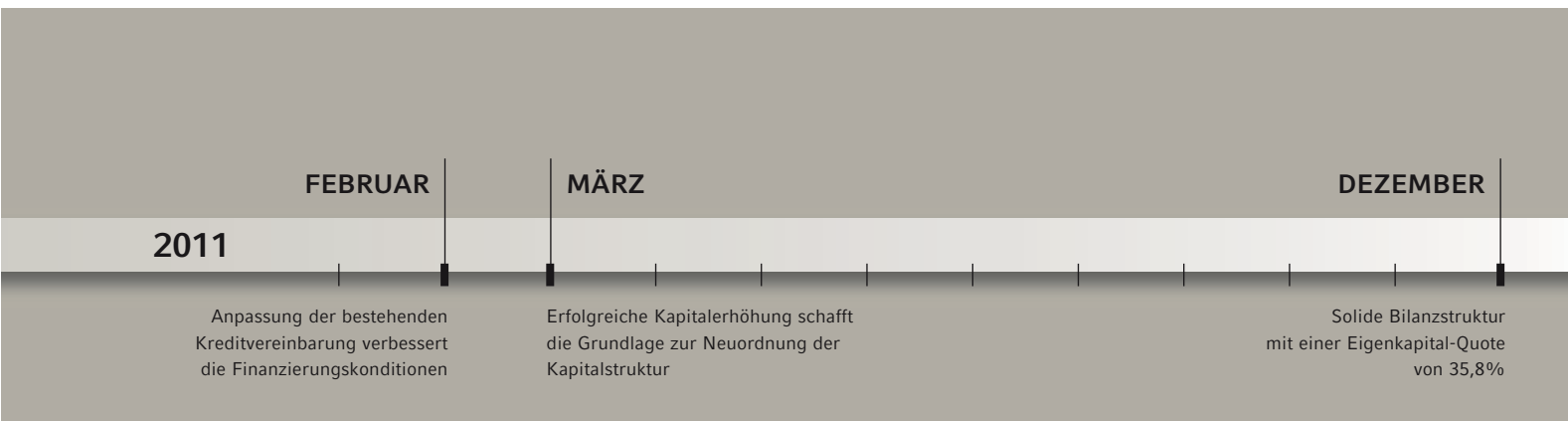
Anlässlich der Preisverleihung betonen Sie den Beitrag von Restrukturierungen zum nachhaltigen Wachstum. Wo sehen Sie hier für mittelständische Unternehmen die größten Chancen und Potenziale?

» Unternehmer beschäftigen sich oft erst dann mit dem eigenen Geschäftsmodell, wenn es nicht mehr so gut läuft. Solange gute Renditen erwirtschaftet werden, scheint kein Anlass zu

bestehen. Die Wirtschaftsgeschichte zeigt, dass sich Märkte gerade in Krisen verändern – gerade dann entstehen neue Unternehmen. Schwierige Zeiten, so schmerzhaft sie auch sein mögen, bieten also nicht nur die Möglichkeit, eigene Schwächen zu erkennen, sondern auch die Chance, das Geschäftsmodell und das Unternehmen insgesamt effizienter aufzustellen. «

*Dr. Nikolaus Förster,
Chefredakteur des
Wirtschaftsmagazins
impulse*

047



ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

RAHMENBEDINGUNGEN

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Das Weltwirtschaftswachstum hat sich 2011 deutlich abgeschwächt. Prognosen des Kieler Instituts für Weltwirtschaft (IfW) zufolge dürfte sich der Zuwachs auf 3,8% belaufen, nach 5,1% im Vorjahr. Neben steigenden Rohstoffpreisen und unsicherer Lage im Finanzsektor wirkten sich vor allem die Kontroverse um den Abbau des US-Defizits, die Schuldenkrise des Euroraums und niedrigere Konjunkturdaten der Schwellenländer dämpfend aus. Auch das Wachstum des Welthandels verlor an Dynamik. Die Welthandelsorganisation (WTO) rechnet für 2011 mit einer Zunahme von 5,8%, nachdem sie zunächst noch ein Plus von 6,5% prognostiziert hatte.

Europa: Unterschiedliche Entwicklung der Mitgliedsländer

In der Europäischen Union konnte das Bruttoinlandsprodukt (BIP) voraussichtlich um 1,6% zulegen, wobei zwischen den 27 Mitgliedsländern deutliche Unterschiede bestanden. So verzeichnete Estland einen Zuwachs von 8,0%, dem in Griechenland ein Rückgang von -6,2% entgegenstand. Unsicherheiten in Bezug auf die europäische Schuldenkrise sowie eine restriktivere Finanzpolitik drosselten das konjunkturelle Wachstum insbesondere im Euroraum. In Deutschland legte das reale BIP nach vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamts um 2,9% zu.

Nordamerika: Leichte Steigerung in schwierigem Umfeld

In den USA nahm die Wirtschaft zwar im Jahresverlauf Fahrt auf, erreichte für das Gesamtjahr jedoch nur ein moderates Wachstum von 1,7%. Zu den wesentlichen strukturellen Hindernissen zählten nach wie vor die hohe Verschuldung der öffentlichen und privaten Haushalte sowie Überkapazitäten des Immobilienmarkts.

BRIC-Länder: Durchgängig gute Nachfrage

Das gebremste Wachstum der fortgeschrittenen Volkswirtschaften sowie teilweise sinkende Rohstoffpreise drosselten die gesamtwirtschaftliche Produktion der aufstrebenden Staaten. Bei den für SAF-HOLLAND wesentlichen BRIC-Ländern musste insbesondere Brasilien einen Rückgang hinnehmen. Die ökonomischen Rahmenbedingungen des Landes sind jedoch anhaltend günstig, so dass bereits 2012 wieder eine steigende Produktion erwartet wird.

In Russland profitierte die wirtschaftliche Entwicklung 2011 sowohl vom hohen Ölpreis als auch von Stützungseffekten im Vorfeld der Anfang Dezember abgehaltenen Parlamentswahlen. Mit einem BIP-Anstieg von 4% dürfte die Wirtschaft stärker zugelegt haben als im Vorjahr. Indien und China konnten ihr zweistelliges Wirtschaftswachstum im Berichtsjahr hingegen vermutlich nicht fortsetzen. Beide Länder verzeichneten aber nach wie vor überdurchschnittliche Zuwachsraten. So ist für Indien mit einer Zunahme des BIP um 6,7% zu rechnen. In China legte die Produktion nach ersten Berechnungen um 9,5% zu, wozu besonders die stabile Inlandsnachfrage beitrug.

Wirtschaftswachstum 2011 in wichtigen Märkten

	2011	2010
Europäische Union	1,6%	1,8%
Euroraum	3,0%	1,8%
Deutschland	2,9%	3,7%
Vereinigte Staaten	1,7%	3,0%
Brasilien	3,5%	7,5%
Russland	4,0%	3,5%
Indien	6,7%	10,4%
China	9,5%	10,3%

Quellen: Institut für Weltwirtschaft
IjW (Dezember 2011), Statistisches
Bundesamt (Januar 2012)

Branchenspezifische Entwicklung

Der weltweite Markt für Nutzfahrzeuge legte 2011 deutlich stärker zu als die Gesamtwirtschaft. Nach Berechnungen des Branchendatenspezialisten LMC Automotive wurden weltweit 2,66 Mio. Lkw (Vj. 2,49) mit mehr als 6 Tonnen Gesamtgewicht verkauft. Der Verband der Automobilindustrie (VDA) rechnet sogar mit einem globalen Absatz von 3,1 Mio. Einheiten, was gegenüber 2010 ein Plus von 7% bedeutet.

Europa: Wirtschaftlicher Auftrieb durch Nachholeffekte

In Westeuropa stieg der Absatz an schweren Lkw laut VDA um ein Viertel, in den neuen EU-Ländern sogar um 70%. Sowohl bei Trucks als auch bei Trailern sorgten insbesondere Nachholeffekte für positive Tendenzen. In Deutschland erreichten die Erstzulassungen beinahe den historischen Rekordwert aus der Vorkrisenzeit. Erhebungen des Verbands der internationalen Kraftfahrzeughersteller (VDIK) zufolge wurden 330.000 Nutzfahrzeuge erstmals zugelassen. Das Marktvolumen für schwere Nutzfahrzeuge ab 16 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht legte um 22% zu. Die in der ersten Jahreshälfte durchgängig hohe Nachfrage trübte sich im zweiten Halbjahr zunächst ein. Neben wachsender Unsicherheit im Hinblick auf die allgemeine Wirtschafts- und Finanzlage drückten dabei auch knappere Kreditvergaben für Investitionsfinanzierungen auf den europäischen Markt. Gegen Jahresende belebte sich das Geschäft jedoch wieder spürbar.

Nordamerika: Starke Zuwächse bei schweren Lkw

Die Marktentwicklung in den USA stand im Zeichen eines erheblichen Nachholbedarfs als Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise der Jahre 2007 bis 2009. Demzufolge konnte die nordamerikanische Truckindustrie 2011 erheblich stärker zulegen als die dortige Gesamtwirtschaft. Bei schweren Lkw der Klasse 8 stieg die Anzahl der Neufahrzeuge stark an. Im zweiten Quartal konnte der Absatz gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt werden. Nach Hochrechnungen des Marktforschungsunternehmens FTR Associates wurden 2011 insgesamt 68% mehr Trucks dieser Kategorie ausgeliefert als 2010. Auch der Trailerbereich entwickelte sich FTR zufolge sehr dynamisch. So vergrößerte sich die Zahl der in den USA produzierten Einheiten im Vorjahresvergleich um 75%.

BRIC-Länder: Russland und Brasilien als Vorreiter

In Brasilien legte der Nutzfahrzeugmarkt nach VDA-Angaben im Berichtsjahr um 14% zu. Mehr als 40.000 Trailer wurden zugelassen. Deutlich stärker wuchs der Nutzfahrzeugmarkt in Russland, der um mehr als ein Drittel zunahm. China ist mit 1,2 Mio. verkauften Einheiten nach wie vor der größte Nutzfahrzeugmarkt der Welt. 2011 konnte das Land allerdings nicht an die hohen Absatzzahlen der Vorjahre anknüpfen: Es wurden 9% weniger Fahrzeuge verkauft als 2010. Wesentliche Ursachen des Rückgangs sind entfallene Prämien im Busbereich sowie Konsolidierungstendenzen infolge der mit einem Plus von 44% überproportionalen Nachfrage des Vorjahres.

ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

Von der günstigen Branchenentwicklung konnte SAF-HOLLAND in hohem Maße partizipieren und die Stellung des Unternehmens im Weltmarkt weiter ausbauen. Mit einem Umsatzplus von 31,7% wuchs das Geschäft von SAF-HOLLAND 2011 erheblich stärker als der Gesamtmarkt. Unser Ziel, den Konzernumsatz um ein Viertel zu steigern, wurde klar übertroffen. Auch in Bezug auf die Ertragskraft erreichten wir markante Fortschritte. So legte das bereinigte EBIT um 54,4% zu, was die Wirksamkeit unserer auf profitables Wachstum gerichteten Initiativen nachdrücklich unterstreicht.

Zielerreichung 2011

Ziele 2011	Ergebnisse 2011
Umsatzanstieg um 25% gegenüber Vorjahr	Umsatzanstieg um 31,7%
Weitere Ergebnisverbesserung	Anstieg des bereinigten EBIT um 54,4%
Net Working Capital < 10% vom Umsatz	9,6% (Vj. 9,1%)

Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2011

Analog unserer Strategie der breiten geografischen Aufstellung stärkten wir 2011 erneut unsere internationale Präsenz. So ist SAF-HOLLAND seit Beginn des Berichtsjahres über eine Landesgesellschaft in der Türkei mit Sitz in Istanbul vertreten. Das Land am Bosphorus gewinnt für den Truck- und Trailermarkt zunehmend an Bedeutung. Schließlich zählt die Türkei zu den wachstumsstarken Volkswirtschaften der Welt und mit den Transportvolumina steigt auch die Nachfrage nach Nutzfahrzeugen. Nahezu alle großen europäischen Hersteller sind daher bereits mit Produktionskapazitäten im Land vertreten oder bauen diese derzeit aus.

Auch im Mittleren Osten sowie in Nord- und Zentralafrika, einem Gebiet, in dem SAF-HOLLAND schon länger tätig ist, haben wir unsere Aktivitäten verstärkt. Dazu wurde eine Landesgesellschaft in Dubai gegründet, die Flottenbetreiber in dieser immer wichtigeren Region mit Ersatzteilen versorgt. Über den neuen Standort können wir Kunden eine bessere Teileverfügbarkeit bieten, die mit verkürzten Lieferzeiten und einfacherer Auftragsabwicklung einhergeht.

Europa und Nordamerika: Wesentliche Fortschritte in allen Business Units

Die Business Unit Trailer Systems konnte ihre Marktposition erweitern und ihren Marktanteil auf dem europäischen Markt ausbauen. Dabei kommt uns zugute, dass sich der Mitbewerber Meritor 2011 aus dem europäischen Erstausrüstungsgeschäft zurückgezogen hat. Im Markt für Trailerachsen hielt das amerikanische Unternehmen einen Anteil von schätzungsweise kleiner als 10%.

Ein bedeutender Schritt voran war die Markteinführung weiterer Federungssysteme für Trailer in Nordamerika. Auf der Mid-America Trucking Show (MATS) stellten wir unsere nunmehr komplette Produktfamilie an Luftfederungen für Trailer vor. Durch die Innovationen bietet SAF-HOLLAND jetzt in Nordamerika ein breites Angebot an Federungssystemen für nahezu jeden Kundenbedarf. Die Belieferung des nordamerikanischen Marktes mit Achs- und Federungssystemen ist ein tragender Teil unserer dortigen Wachstumsstrategie. Mittelfristig möchten wir auf diesem Weg unseren Marktanteil bei diesen Produkten verdoppeln.

Im Geschäftsfeld Powered Vehicle Systems gelang es insbesondere, den europäischen Marktanteil bei Sattelkupplungen leicht zu erhöhen. Ab der zweiten Jahreshälfte belasteten Engpässe bei Gussmaterialien die Produktion. Jedoch konnten wir die pünktliche und zuverlässige Belieferung unserer Kunden durch Zusatzschichten und Überstunden in der Produktion sicherstellen. Ebenso wie in Europa profitierte SAF-HOLLAND auch in den USA von ihrer starken Marktposition bei Sattelkupplungen. So konnte der Marktanteil in diesem Produktsegment in den USA nochmals erweitert werden. Für hohe Produktionsauslastung sorgte im Berichtsjahr das Großprojekt eines staatlichen Auftraggebers. Der Fokus im Bereich Forschung und Entwicklung lag auf den neuen, ab Ende 2012 in den Vertrieb kommenden Federungssystemen für Spezialfahrzeuge im Schwerlastbereich. Als besonders dynamisch erwies sich der nordamerikanische Markt, dessen Entwicklung stark geprägt war vom Nachholbedarf im Anschluss an die zurückliegende Finanzkrise.

Im Bereich Aftermarket erreichten wir über Neustrukturierung der deutschen Ersatzteillager sowohl Kundenvorteile als auch interne Optimierungen. Ausschlaggebend war die Zusammenführung der beiden Lager Singen und Aschaffenburg am Standort Aschaffenburg, der damit zur europäischen Logistikzentrale für das Ersatzteilgeschäft avanciert. Hier können Kunden nun Teile aus dem gesamten Produktprogramm der SAF-HOLLAND ordern, was Bestellungen deutlich vereinfacht. Parallel profitiert SAF-HOLLAND von gestrafften Lieferprozessen, weil sich unterschiedliche Teile nun gemeinsam konfektionieren und in einer Lieferung versenden lassen.

Auch in Nordamerika wurden unsere Lagerstrukturen 2011 zukunftsgerichtet neu geordnet. Im Mai eröffneten wir in Cincinnati, Ohio, ein zentrales Logistikzentrum, das den gesamten nordamerikanischen Markt bedient. Es umfasst eine Fläche von rund 8.000 Quadratmetern und ersetzt zahlreiche dezentrale Lager. Wesentliche Vorteile sind – wie auch in Europa – verkürzte Lieferzeiten und gestraffte Logistikprozesse.

BRIC-Länder: Weitere Durchdringung der Zukunftsmärkte

Die Wachstumspotenziale in BRIC-Ländern erschließen wir in zwei Schritten: Zunächst ist SAF-HOLLAND vorrangig über Produkte präsent, die heutigen Anforderungen entsprechen. Im Zuge der qualitativen Fortentwicklung der Märkte können wir dann zu immer hochwertigeren Produkten überleiten. In Brasilien präsentierten wir demzufolge 2011 ein neues mechanisches Federungssystem. Um die Fertigungsmöglichkeiten vor Ort zu erweitern, nahm unsere Tochtergesellschaft in São Paulo die Produktion von Sattelkupplungen auf.

Von der Nachfrage des russischen Marktes profitierten wir im Berichtsjahr sowohl im OEM-Bereich als auch im Aftermarket. Unsere starke Position in Polen spielte dabei eine Schlüsselrolle, denn vor allem Trailer wurden überwiegend aus diesem Land nach Russland exportiert. Zur Direktsprache des russischen Marktes präsentierte SAF-HOLLAND das gesamte Produktprogramm während der ComTrans in Moskau. Auf dieser bedeutendsten osteuropäischen Nutzfahrzeugmesse gewannen wir mehrere Hersteller als Kunden sowie renommierte Partner für das Ersatzteilgeschäft.

In China entwickelten sich unsere Aktivitäten weiter auf hohem Niveau. Zusätzlich zur Stützwindenproduktion wurde 2011 mit der Fertigung von Trailerachsen begonnen. Im Mittelpunkt steht dabei ein robustes Achssystem, das speziell für den lokalen Markt entwickelt wurde. Die in China vorherrschenden Federungen arbeiten vorrangig mechanisch. Im hochwertigen Marktsegment zum Beispiel für Tank- und Siloaufleger verkaufen wir aber auch hier bereits Luftfederungssysteme.

Produktentwicklungen erschließen Wettbewerbsvorteile

Unsere Produktentwicklungen des Jahres 2011 adressierten die wichtigsten globalen Markttrends: Gewichtsreduktion, Verbrauchseffizienz und verbesserte Total Costs of Ownership. In der Business Unit Trailer Systems konzipierten wir zusammen mit dem Bremsenhersteller Haldex eine neue, leichtere Trailerscheibenbremse. Im Vergleich zu herkömmlichen Systemen ist sie pro Achse zwölf Kilogramm leichter. Durch einen ebenfalls neu entwickelten Radkopf sinkt das Gewicht einer Trailerachse um weitere 20 Kilogramm. Somit lassen sich bei einem dreiachsigen Trailer insgesamt 96 Kilogramm einsparen. In Verbindung mit einer Aluminiumfelge sind sogar 204 Kilogramm Gewichtsreduzierung möglich. Weitere Einsparungen können durch den Einsatz einer Aluminium-Sattelkupplung, die exklusiv von SAF-HOLLAND angeboten wird, realisiert werden.

Strukturen der Unternehmensorganisation vereinfacht

Das Unternehmensgefüge der SAF-HOLLAND haben wir im Berichtsjahr verschlankt. Dazu wurden verschiedene inländische Gesellschaften rückwirkend zum 1. Januar 2011 auf die oberste deutsche Muttergesellschaft, die SAF-HOLLAND GROUP GmbH, verschmolzen. Sie wickelt nun das operative Geschäft der vormaligen SAF-HOLLAND GmbH ab und trägt nach einer entsprechenden Umfirmierung auch deren Namen.

In den USA haben wir die Unternehmensstrukturen in einem ersten Schritt ebenfalls vereinfacht. Dementsprechend wurde die SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc. auf die amerikanische Gesellschaft SAF-HOLLAND Inc. verschmolzen.

ERTRAGSLAGE

Umsatz kräftig gesteigert

Von der günstigen Entwicklung der Nutzfahrzeugbranche konnte SAF-HOLLAND in hohem Maße profitieren. Dies gilt insbesondere für die Kernregionen Europa und Nordamerika, wo unser Umsatz deutlich stärker zulegen konnte als der Markt. Insgesamt erzielten wir einen Konzernumsatz von 831,3 Mio. Euro (Vj. 631,0), was gegenüber dem Vorjahr einer Zunahme um 31,7% entspricht. Wechselkursbereinigt erhöhte sich der Umsatz auf 849,4 Mio. Euro (Vj. 631,7). Zum markanten Umsatzzanstieg trugen alle Business Units bei.

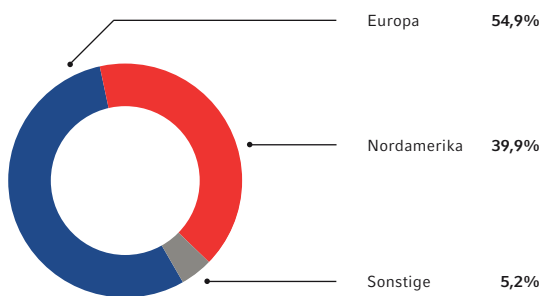
Umsatzentwicklung nach Regionen

Mio. Euro	2011		2011		2010	
		wechsellkursbereinigt		wechsellkursbereinigt		wechsellkursbereinigt
Europa	456,6	54,9%	456,5	53,8%	311,3	49,4%
Nordamerika	331,9	39,9%	348,5	41,0%	279,2	44,2%
Sonstige	42,8	5,2%	44,4	5,2%	40,5	6,4%
Gesamt	831,3	100,0%	849,4	100,0%	631,0	100,0%

Den größten Zuwachs verzeichnete SAF-HOLLAND in Europa. Hier erwirtschafteten wir im Berichtsjahr 456,6 Mio. Euro und damit 46,7% mehr als 2010. In Nordamerika kletterte der Umsatz um 18,9% auf 331,9 Mio. Euro. In allen anderen Regionen setzten wir zusammengenommen 42,8 Mio. Euro (Vj. 40,5) um.

Die positive Auftragsentwicklung erforderte im ersten Halbjahr eine entsprechende Aufstockung unserer Produktionskapazitäten. Im amerikanischen Werk Wylie, Texas, wurde zu Jahresbeginn 2011 eine dritte Schicht eingeführt. Auch das deutsche Werk Frauengrund wechselte im März 2011 aufgrund der guten Auftragslage in den Drei-Schicht-Betrieb. Unsere europäischen Fertigungsmöglichkeiten waren damit gut ausgelastet.

Anteil der Regionen am Konzernumsatz



Ergebnisentwicklung weiterhin positiv

Gewinn- und Verlustrechnung

Mio. Euro	2011		2010	
Umsatzerlöse	831,3	100,0%	631,0	100,0%
Umsatzkosten	-682,8	-82,1%	-514,0	-81,5%
Bruttoergebnis	148,5	17,9%	117,0	18,5%
Sonstige betriebliche Erträge	1,4	0,2%	1,3	0,2%
Vertriebskosten	-48,9	-5,9%	-42,2	-6,7%
Allgemeine Verwaltungskosten	-37,5	-4,5%	-36,7	-5,8%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-15,0	-1,8%	-13,7	-2,2%
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	1,5	0,2%	5,2	0,8%
Betriebliches Ergebnis	50,0	6,0%	30,9	4,9%
Finanzergebnis	-23,7	-2,9%	-35,4	-5,6%
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	0,6	0,1%	0,4	0,1%
Ergebnis vor Steuern	26,9	3,2%	-4,1	-0,6%
Ertragsteuern	-0,1	0,0%	-4,2	-0,7%
Periodenergebnis	26,8	3,2%	-8,3	-1,3%
1) Gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien (vergleiche Anhangsangabe 7.2).	Anzahl der Aktien ¹⁾		Anzahl der Aktien ¹⁾	
	36.502.894		20.702.275	
	Ergebnis je Aktie in Euro¹⁾		Ergebnis je Aktie in Euro¹⁾	
	0,73		-0,40	

Die Ertragslage von SAF-HOLLAND konnte im Berichtsjahr 2011 erneut verbessert werden. Getrieben durch das größere Geschäftsvolumen legte das Bruttoergebnis um 26,9% auf 148,5 Mio. Euro (Vj. 117,0) zu. Die Bruttomarge von 17,9% liegt leicht unter dem Vergleichswert (Vj. 18,5%). Dies ist vorrangig auf die gestiegenen Materialkosten zurückzuführen, die den wesentlichen Teil unserer Umsatzkosten ausmachen. Eine maßgebliche Basis ist dabei der Stahlschrottindex. Preiserhöhungen im Materialbereich können wir zum Teil weiterberechnen, allerdings mit Zeitverzug.

Die Vertriebskosten stiegen im Vorjahresvergleich um 15,9% auf 48,9 Mio. Euro (Vj. 42,2). Bezogen auf den Gesamtumsatz ist ihre Quote von 6,7% auf 5,9% zurückgegangen. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den allgemeinen Verwaltungskosten, die in Relation zum Umsatz 4,5% ausmachten, nach 5,8% im Vorjahr. Die Kosten für Forschung und Entwicklung stiegen 2011 auf 15,0 Mio. Euro (Vj. 13,7) und betragen 1,8% (Vj. 2,2%) vom Umsatz.

Das Finanzergebnis in Höhe von -23,7 Mio. Euro (Vj. -35,4) spiegelt vorrangig die infolge der optimierten Finanzierung geringeren Zinskosten wider. Zudem sind hier unrealisierte Wechselkursgewinne von 4,2 Mio. Euro (Vj. 0,0) aus Intercompany-Darlehen enthalten.

Die Ertragsteuern beliefen sich 2011 auf -0,1 Mio. Euro (Vj. -4,2). Die mit 0,4% niedrige Steuerquote ergibt sich insbesondere aus dem erstmaligen Ansatz aktiver latenter Steuern auf Zinsvorträge in Deutschland aufgrund der verbesserten Finanzierungssituation.

Das Periodenergebnis von 26,8 Mio. Euro liegt erheblich über dem vergleichbaren Vorjahreswert von -8,3 Mio. Euro. Bereinigt beläuft sich diese Kennziffer auf 27,3 Mio. Euro (Vj. 2,9).

Überleitung für bereinigte Ergebnisgrößen

Mio. Euro	2011	2010
Periodenergebnis	26,8	-8,3
Ertragsteuern	0,1	4,2
Finanzergebnis	23,7	35,4
Abschreibungen aus PPA	6,4	6,7
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	-1,5	-5,2
Restrukturierungs- und Integrationskosten	1,8 ¹⁾	4,3 ¹⁾
Bereinigtes EBIT	57,3	37,1
in % vom Umsatz	6,9	5,9
Abschreibungen	14,0	15,6
Bereinigtes EBITDA	71,3	52,7
in % vom Umsatz	8,6	8,4
Abschreibungen	-14,0	-15,6
Finanzergebnis	-23,7 ²⁾	-35,4
Restrukturierungs- und Integrationskosten	5,8 ³⁾	2,4
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	39,4	4,1
Ertragsteuern	-12,1 ⁴⁾	-1,2
Bereinigtes Periodenergebnis	27,3	2,9
in % vom Umsatz	3,3	0,5
Anzahl der Aktien	36.502.894 ⁵⁾	20.702.275
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro	0,75	0,14

1) Hiervon Abschreibung in Höhe von 0,3 Mio. Euro (Vj. 0,5).

2) Im Finanzergebnis sind unrealisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 4,2 Mio. Euro enthalten.

3) Im Wesentlichen Einmaleffekte aus der vorzeitigen Ablösung von Bankdarlehen von 4,4 Mio. Euro und Swaps von 0,7 Mio. Euro sowie aus einer eingeleiteten Anleihebegebung von 0,7 Mio. Euro.

4) Bei der Ermittlung des bereinigten Periodenergebnisses wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,80% (Vj. 30,80%) unterstellt. Einmaleffekte aus der Bildung von aktiven latenten Steuern auf bisher nicht erfasste Zinsvorträge in Höhe von 9,4 Mio. Euro werden nicht berücksichtigt (siehe Anhangsangabe 5.3).

5) Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien in der Betrachtungsperiode.

Das bereinigte EBIT erreichte im Konzern 57,3 Mio. Euro (Vj. 37,1) und stieg somit im Vorjahresvergleich um 54,4%. In Relation zum Umsatz ergibt sich für 2011 eine bereinigte EBIT-Marge von 6,9% (Vj. 5,9%). Unseren angestrebten Zielwert konnten wir damit trotz der merklichen Materialpreissteigerungen erreichen. Das bereinigte Ergebnis je Aktie erhöhte sich von 0,14 Euro auf 0,75 Euro – und dies, obwohl sich die Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien durch die Kapitalerhöhung nahezu verdoppelt hat.

Mehrjahresübersicht zur Ertragslage

Mio. Euro	2011	2010	2009	2008	2007
Umsatz	831,3	631,0	419,6	798,8	812,5
Bereinigtes EBIT	57,3	37,1	1,5	41,2	60,5
in % vom Umsatz	6,9	5,9	0,4	5,2	7,4
Bereinigtes EBITDA	71,3	52,7	16,7	54,7	72,5
in % vom Umsatz	8,6	8,4	4,0	6,8	8,9
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	39,4	4,1	-21,8	18,8	34,8
in % vom Umsatz	4,7	0,6	n.d.	2,4	4,3
Bereinigtes Periodenergebnis	27,3	2,9	-15,6	13,4	22,3
in % vom Umsatz	3,3	0,5	n.d.	1,7	2,7
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro	0,75 ¹⁾	0,14 ²⁾	-0,75 ²⁾	0,69 ³⁾	1,15 ³⁾

1) Auf Basis von 36.502.894 Aktien.

2) Auf Basis von 20.702.275 Aktien.

3) Auf Basis von 19.438.287 Aktien.

Geschäftsverlauf in den Business Units

Übersicht über die Business Units

Mio. Euro	Business Unit Trailer Systems		Business Unit Powered Vehicle Systems		Business Unit Aftermarket		Anpassungen/ Eliminierungen		Gesamt	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Umsatzerlöse	472,8	322,8	154,0	127,5	204,5	180,7	-	-	831,3	631,0
Umsatzkosten	-430,0	-301,7	-128,4	-97,4	-123,5	-112,2	-0,9	-2,7	-682,8	-514,0
Bruttoergebnis	42,8	21,1	25,6	30,1	81,0	68,5	-0,9	-2,7	148,5	117,0
in % vom Umsatz	9,1	6,5	16,6	23,6	39,6	37,9	-	-	17,9	18,5
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	-28,0	-30,1	-11,4	-7,7	-48,9	-42,6	-2,9	0,5	-91,2	-79,9
Bereinigtes EBIT	14,8	-9,0	14,2	22,4	32,1	25,9	-3,8	-2,2	57,3	37,1
in % vom Umsatz	3,1	-2,8	9,2	17,6	15,7	14,3	-	-	6,9	5,9

Trailer Systems wächst um 46,5%

Hauptumsatzträger war 2011 erneut die Business Unit Trailer Systems, die 56,9% des Konzernumsatzes erwirtschaftete. Auf Basis der vor allem in Europa und Nordamerika sehr starken Nachfrage konnte sie ihren Umsatz um 46,5% auf 472,8 Mio. Euro (Vj. 322,8) vergrößern. Der dynamische Umsatzanstieg beflügelte auch das Ergebnis, das sich bezogen auf das bereinigte EBIT von -9,0 Mio. Euro in 2010 auf 14,8 Mio. Euro in 2011 verbesserte. Die Bruttomarge von 9,1% liegt um 2,6 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert, blieb jedoch hinter unseren Erwartungen zurück. Dies ist vorrangig auf höhere Rohstoffpreise zurückzuführen, die wir nur zum Teil und zeitverzögert weitergeben konnten.

Zusätzlich machte sich hier bemerkbar, dass es aufgrund der hohen Nachfrage zu Engpässen bei der Materialversorgung kam. In Nordamerika konnten wir daher einige Komponenten zeitweise erst verzögert bereitstellen. Nicht zuletzt waren Belastungen durch den Aufbau der Produktion in Brasilien und China zu tragen.

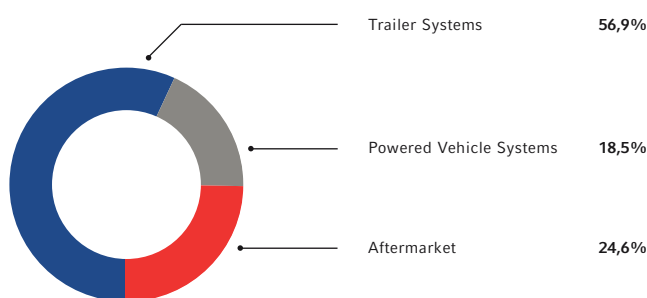
Powered Vehicle Systems mit Umsatzanstieg von 20,8%

Die Business Unit Powered Vehicle Systems baute ihren Umsatz um 20,8% auf 154,0 Mio. Euro (Vj. 127,5) aus. Der Anteil des Segments am Konzernumsatz ging leicht auf 18,5% (Vj. 20,2%) zurück, was in vollem Umfang auf das starke Wachstum des Bereichs Trailer Systems zurückzuführen ist. Mit einem bereinigten EBIT von 14,2 Mio. Euro (Vj. 22,4) konnte die Business Unit Powered Vehicle Systems nicht an den hohen Vorjahreswert anknüpfen. Hier wirkte sich aus, dass 2011 ein lukrativer Regierungsauftrag ausgelaufen ist. Darüber hinaus waren auch in diesem Geschäftsbereich Materialpreissteigerungen und Materialengpässe zu parieren, die vorrangig unsere Produktion in Nordamerika betrafen. Die Bruttomarge des Segments erreichte 16,6% (Vj. 23,6%).

Business Unit Aftermarket steigert Bruttomarge auf 39,6%

Das Geschäftsfeld Aftermarket präsentierte sich auch 2011 als wichtiger Umsatz- und Ergebnisträger. Mit einem Umsatzanstieg um 13,2% auf 204,5 Mio. Euro (Vj. 180,7) ist das Segment nach wie vor der zweitgrößte Geschäftsbereich von SAF-HOLLAND und trägt 24,6% zum Konzernumsatz bei. Die Ertragsentwicklung bestätigte unsere Erwartungen. Das bereinigte EBIT wurde 2011 von 25,9 Mio. Euro auf 32,1 Mio. Euro ausgeweitet. Die Bruttomarge liegt mit 39,6% im Berichtsjahr über dem Vorjahreswert von 37,9%. Auch in Bezug auf das weitere Wachstum ist das Aftermarketgeschäft auf Kurs. So konnten 2011 mit den Logistikzentren Cincinnati und Aschaffenburg, dem Ausbau des Händlernetzes in Zentralamerika und der neu geschaffenen Landesgesellschaft in Dubai wesentliche Vorhaben realisiert werden.

Anteil der Business Units am Konzernumsatz



FINANZLAGE

Finanzmanagement zielt auf Flexibilität und Unabhängigkeit

Grundsätzliches Ziel unserer Finanzpolitik ist die kontinuierliche Stärkung des Finanzprofils von SAF-HOLLAND. Hierfür erhöhen wir die Eigenkapitalquote, reduzieren die Fremdfinanzierung und sorgen für eine Liquidität, die flexibles Handeln und stetes Wachstum ermöglicht.

Finanzierung ebenso umfassend wie nachhaltig optimiert

Im Geschäftsjahr 2011 hat SAF-HOLLAND die Finanzkraft des Unternehmens deutlich gestärkt. Wegbereiter für den weiteren Wachstumskurs waren die erfolgreich durchgeführte Kapitalerhöhung sowie Darlehenstilgungen in erheblichem Umfang und eine reduzierte Inanspruchnahme von Bankkrediten.

Die Nettoverschuldung des Unternehmens konnte um 47,2% verringert werden. Zum 31. Dezember 2011 beliefen sich die Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Ausleihungen auf 175,0 Mio. Euro (Vj. 310,7). Sie lagen damit 135,7 Mio. Euro unter dem Vergleichswert des Vorjahres. Die Nettoverschuldung betrug zum gleichen Stichtag 159,7 Mio. Euro (Vj. 302,1).

Um diese erheblichen Fortschritte zu erzielen, setzten wir 2011 einen mehrstufigen Maßnahmenplan um. Im ersten Schritt einigten wir uns im Februar mit den kreditgebenden Banken auf eine Anpassung der bestehenden Kreditvereinbarung. Die an eine Kapitalerhöhung gekoppelte Änderungsvereinbarung stellte SAF-HOLLAND günstigere Finanzierungsbedingungen in Aussicht, insbesondere eine deutlich niedrigere Zinsmarge.

Im zweiten Schritt wurde die erforderliche Kapitalerhöhung durchgeführt. Bis Ende März platzierten wir – gestützt auf den Beschluss einer außerordentlichen Hauptversammlung im Dezember 2010 – bei institutionellen Anlegern sowie Privatinvestoren 20.535.100 neue Aktien zu einem Preis von 7,00 Euro je Stück. Aus der Kapitalerhöhung floss der Gesellschaft ein Nettoemissionserlös von 139,4 Mio. Euro zu.

Erfolgreiche Kapitalerhöhung erlaubt weitreichende Kreditrückführung

Die aus der Kapitalerhöhung stammenden neuen Mittel wurden im April zur anteiligen Rückführung der Kredite genutzt. Insgesamt verringerten wir den Betrag der vorhandenen Kreditlinien um 89,1 Mio. Euro. Mit der erfolgreichen Kapitalerhöhung und der daran geknüpften anteiligen Rückführung der Kredite traten die Regelungen der Änderungsvereinbarung in Kraft: Die Zinsmarge für den noch bestehenden Kreditrahmen von rund 230 Mio. Euro verringerte sich um zunächst 1,7 Prozentpunkte auf 4,25%. Weitere Reduzierungen folgen abhängig von der Entwicklung bestimmter Verschuldungskennzahlen. Auf dieser Basis sank die Zinsmarge ab September bis Ende November auf 4,0% und ab Dezember 2011 auf 3,5%. Zusätzlich verzichteten die Banken auf die im Ursprungsvertrag festgelegte Möglichkeit einer erleichterten Sicherheitenverwertung.

Parallel zum Bankenkredit tilgte SAF-HOLLAND in voller Höhe Darlehen, die dem Unternehmen 2009 von den Mitgliedern des Board of Directors und des Management Board gewährt worden waren. Hierzu wurde ein weiterer Betrag von 1,4 Mio. Euro aus dem Emissionserlös genutzt.

057

Darlehenrückführung aus dem Nettoerlös der Kapitalerhöhung

Von Mitgliedern des Board of Directors und des Management Board gewährte Darlehen	Tilgung	1,4 Mio. Euro
Euro-Darlehen-Tranche „Facility A1“	Tilgung	49,2 Mio. Euro
Dollar-Darlehen-Tranche „Facility A2“	Tilgung	56,7 Mio. USD
Bis April 2011 abgegrenzte Zinsverbindlichkeiten (PIK-Zinsen)	Rückzahlung	14,3 Mio. Euro
Zusätzlich: verringerte Ausnutzung der revolvingenden Kreditlinie „Facility B“		

Vereinbarter Kreditrahmen¹⁾ zum Stichtag 31. Dezember 2011

1) Bewertet zum Aufnahmekurs.

Euro-Darlehen-Tranche „Facility A1“	22,7 Mio. Euro
Dollar-Darlehen-Tranche „Facility A2“	17,4 Mio. Euro
Revolvierende Kreditlinie „Facility B“	188,8 Mio. Euro
Gesamt	228,9 Mio. Euro

Um eine Übersicherung der noch verbleibenden Zinszahlungen zu vermeiden, hat SAF-HOLLAND Zinssicherungsgeschäfte mit einem Nominalvolumen von 56,8 Mio. Euro und 40,0 Mio. USD aufgelöst. In Verbindung damit erfolgte eine teilweise Ablösung der sonstigen Darlehen, welche im Rahmen der Ausfinanzierung der Verlängerungsoptionen für Zinsswaps im Vorjahr gewährt wurden. Hierfür waren einmalige Zahlungen von 0,7 Mio. Euro respektive 7,4 Mio. Euro zu leisten.

Durch die Finanzierungsanpassungen fielen ebenfalls einmalige Kosten von 3,3 Mio. Euro an. Sie wurden als Transaktionskosten von den bestehenden Darlehen aktivisch abgesetzt.

Die vorzeitige Rückzahlung der Bankdarlehen und Sicherungsinstrumente hat zu zusätzlichen Aufwendungen in Höhe von 5,4 Mio. Euro geführt. Mehr dazu im Kapitel 5.2.5 Finanzergebnis.

Im Zuge der Kapitalerhöhung sind direkt zurechenbare Transaktionskosten in Höhe von 6,1 Mio. Euro angefallen. Diese wurden gemindert um die damit verbundenen Ertragsteuervorteile von der Kapitalrücklage abgezogen.

Um die Fremdfinanzierung weiter zu optimieren, prüfen wir weitere Optionen. In diesem Zusammenhang fielen Kosten von 0,7 Mio. Euro an, die im Finanzaufwand in den Transaktionskosten enthalten sind. Informationen hierzu auch im Prognosebericht auf Seite 78.

In geringerem Umfang nutzt SAF-HOLLAND die außerbilanziellen Finanzierungsinstrumente des Forderungsverkaufs (Factoring) sowie des Operating Lease, zum Beispiel beim Erwerb von Kraftfahrzeugen, EDV-Modulen oder Produktionsanlagen.

Investitionen zum Ausbau der Produktionskapazitäten

SAF-HOLLAND investierte im Geschäftsjahr 2011 konzernweit insgesamt 15,6 Mio. Euro (Vj. 8,3).

Die Investitionsquote blieb damit wie angestrebt unter der Marke von 2% vom Umsatz. Der Schwerpunkt lag auf Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen mit dem Ziel, die Fertigung an weltweit wichtigen Standorten der steigenden Nachfrage anzupassen.

Bei Investitionsentscheidungen orientiert sich SAF-HOLLAND grundsätzlich am Return on Investment (ROI). Es wird angestrebt, dass sich Investitionen innerhalb von drei Jahren amortisieren. Bei Rationalisierungsinvestitionen soll sich der Return on Investment in weniger als zwölf Monaten einstellen. Maßgeblich für Investitionen zur Erschließung neuer Märkte sind Marktstudien und Kundenzusagen, etwa in Form von Absichtserklärungen. Zur Risikominimierung wird dabei meist zunächst erst ein Werk zur Montage von Produkten aufgebaut. Sobald spürbare Vertriebsfolge zu verzeichnen sind, weitet SAF-HOLLAND die Fertigungstiefe aus und verstärkt das lokale Engagement.

Liquidität merklich verbessert

Zum 31. Dezember 2011 beliefen sich die vorhandenen Barmittel auf 15,3 Mio. Euro (Vj. 8,5). Die Gesamtliquidität als Summe aus vereinbartem Kreditrahmen und vorhandenen Barmitteln abzüglich abgerufener Beträge zum Aufnahmekurs erhöhte sich zum 31. Dezember 2011 deutlich auf 70,7 Mio. Euro (Vj. 37,4).

Tabelle zur Ermittlung der Gesamtliquidität

TEUR	31.12.2011				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Abgerufener Betrag bewertet zum Aufnahmekurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Aufnahmekurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A1	22.692	22.692	22.692	-	-
Facility A2	20.179	17.419	17.419	-	-
Facility B	133.408	133.408	188.800 ¹⁾	15.345	70.737
Gesamt	176.279	173.519	228.911	15.345	70.737

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

Der operative Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen war mit 46,5 Mio. Euro (Vj. 46,0) anhaltend positiv. Er war beeinflusst von zwei gegenläufigen Effekten. So wirkte sich einerseits das im Vergleich zum Vorjahr gute Ergebnis vor Steuern positiv aus. Andererseits verzeichnete die Zunahme des Net Working Capitals ausgehend von dem gewachsenen Geschäftsvolumen eine gegenläufige Entwicklung. Unsere Zielsetzung ist, den Net-Working-Capital-Bedarf bei einem Wert von unter 10% vom Umsatz zu halten. Im Berichtsjahr erreichte das Net Working Capital 78,2 Mio. Euro (Vj. 62,7), entsprechend 9,6% vom Umsatz (Vj. 9,1%). Der Anstieg des Net Working Capital in Prozent zum Umsatz spiegelt Einmaleffekte aus einem in 2009 in den USA eingeführten Skontozahlungsprogramm wider, das im dritten Quartal des Berichtsjahres nach der Kapitalerhöhung nicht fortgesetzt wurde. Die Umschlagdauer unserer Vorräte lag 2011 bei 48 Tagen (Vj. 43). Unser Ziel, eine Reichweite von weniger als 47 Tagen zu realisieren, wurde damit leicht verfehlt. Hier wirkte sich unter anderem aus, dass aufgrund des erhöhten Geschäftsvolumens und der zeitweiligen Lieferengpässe von Lieferanten größere Vorräte vorzuhalten waren.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich auf -12,1 Mio. Euro (Vj. -7,2). Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit erreichte -22,3 Mio. Euro (Vj. -45,3). Er spiegelt unter anderem die Nettoerlöse aus der Kapitalerhöhung in Höhe von 137,7 Mio. Euro und die Tilgung von Finanzschulden im Umfang von 89,1 Mio. Euro sowie die geringere Auslastung der Kreditlinie wider. Die gezahlten Zinsen beliefen sich auf 30,0 Mio. Euro (Vj. 15,0).

Mehrjahresübersicht zur Finanzlage

Mio. Euro	2011	2010	2009	2008	2007
Operativer Cashflow vor Ertragsteuerzahlungen	46,5	46,0	48,3	41,9	51,7
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-12,1	-7,2	-7,5	-72,1	-33,8
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-22,3	-45,3	-28,4	18,4	-4,7
Investitionen	15,6	8,3	8,1	74,2	35,0
in % vom Umsatz	1,9	1,3	1,9	9,3	4,3

VERMÖGENSLAGE

Eigenkapitalquote klettert auf 35,8%

Mit der erfolgreichen Kapitalerhöhung und der teilweisen Rückführung der Bankverbindlichkeiten verbesserte sich die Bilanzstruktur erheblich. Das Eigenkapital stieg kräftig auf 192,2 Mio. Euro (Vj. 24,9). Damit verfügt SAF-HOLLAND jetzt über eine Eigenkapitalquote von 35,8% (Vj. 5,1%).

Vermögensstrukturanalyse

Durch die gute Geschäftsentwicklung im Berichtsjahr nahm die Bilanzsumme auf 536,5 Mio. Euro (Vj. 484,7) zu. Die Vorräte erhöhten sich auf 90,4 Mio. Euro (Vj. 68,1) und die Lagerumschlagreichweite stieg auf 48 Tage (Vj. 43). Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen auf 95,4 Mio. Euro (Vj. 80,4) und die Reichweite blieb beim Vorjahreswert von 42 Tagen.

Die langfristigen Vermögenswerte beliefen sich zum 31. Dezember 2011 auf 327,8 Mio. Euro (Vj. 317,9), die kurzfristigen Vermögenswerte auf 208,7 Mio. Euro (Vj. 166,1).

Durch die teilweise Rückführung der Bankverbindlichkeiten sanken die langfristigen Schulden auf 219,9 Mio. Euro (Vj. 362,4). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nahmen infolge des gestiegenen Geschäftsvolumens zu und ihre Reichweite erhöhte sich auf 46 Tage (Vj. 44). Mit 86,0 Mio. Euro (Vj. 69,9) tragen sie zum Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten auf 124,4 Mio. Euro (Vj. 97,4) bei. Die Pensionsrückstellungen summierten sich 2011 auf 14,8 Mio. Euro (Vj. 14,5).

Mehrjahresübersicht zur Vermögenslage

Mio. Euro	2011	2010	2009	2008	2007
Bilanzsumme	536,5	484,7	458,1	537,4	554,6
Eigenkapital	192,2	24,9	23,8	72,1	108,2
Eigenkapitalquote	35,8%	5,1%	5,2%	13,4%	19,5%

Zahl der Mitarbeiter steigt wieder

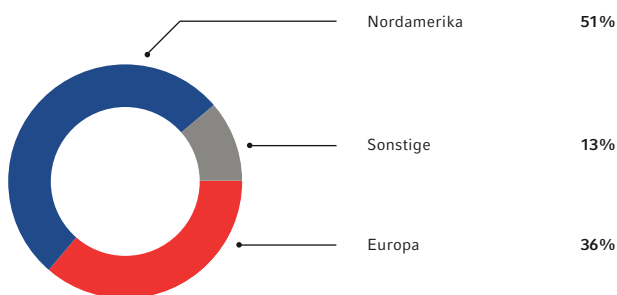
Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung haben wir im Berichtsjahr verstärkt Personal eingestellt. So zählte SAF-HOLLAND am 31. Dezember 2011 weltweit 3.155 Beschäftigte (Vj. 2.774), inklusive Leiharbeitern. Im Jahresdurchschnitt waren 3.107 Mitarbeiter (Vj. 2.619) für das Unternehmen tätig.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl nach Regionen

Mio. Euro	2011	2010	2009	2008	2007
Europa	1.130	990	896	1.011	1.335
Nordamerika	1.615	1.387	1.092	1.156	1.364
Sonstige	410	397	343	293	275
Gesamt	3.155	2.774	2.331	2.460	2.974
Jahresdurchschnitt	3.107	2.619	2.320	2.799	2.996

Bezogen auf den Jahresendstand arbeitet mit 1.615 Beschäftigten (Vj. 1.387) über die Hälfte der Gesamtbelegschaft in Nordamerika. An zweiter Stelle folgt Europa mit 1.130 Mitarbeitern (Vj. 990), davon 1.021 (Vj. 868) in Deutschland. Der Personalaufbau dient vor allem der Stärkung unserer Position zur Gewinnung zusätzlicher Marktanteile. So entfiel insgesamt ein großer Teil der Neueinstellungen auf die Produktion. Im Angestelltenbereich lag der Fokus auf den Bereichen Entwicklung, Konstruktion und Vertrieb.

Mitarbeiter nach Regionen



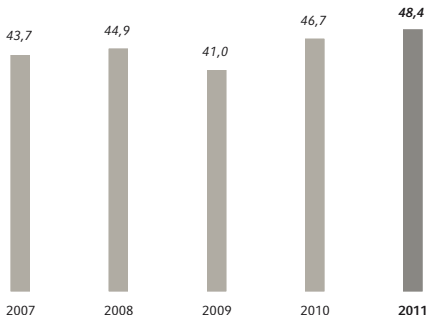
Vereinbarungen für größere Flexibilität in der Fertigung

Alle Neueinstellungen in unseren deutschen Produktionsstätten erfolgten auf Basis einer zum Jahresbeginn 2011 abgeschlossenen Betriebsvereinbarung. Sie ermöglicht die flexible Anpassung von 20% der Belegschaft an Marktschwankungen. Dabei können 10% der Mitarbeiter zeitlich befristet eingestellt werden und weitere 10% über Zeitarbeit zum Einsatz gelangen. Mit der Gewerkschaft IG Metall unterzeichneten wir einen Ergänzungstarifvertrag, wonach Mitarbeiter mit Zeitverträgen anstelle von zwölf nunmehr 20 Monate befristet beschäftigt werden können.

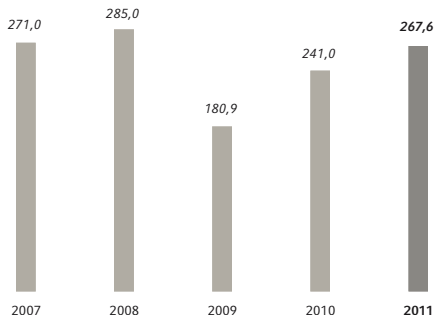
Umsatz je Mitarbeiter spiegelt Produktivitätszuwachs wider

Der Personalaufwand im Konzern, ohne Restrukturierungs- und Integrationskosten, belief sich 2011 auf 141,9 Mio. Euro (Vj. 119,3). Daraus errechnet sich ein durchschnittlicher Personalaufwand von 48,4 TEUR je Mitarbeiter (Vj. 46,7) ohne Leiharbeiter. Der Umsatz je Mitarbeiter erreichte im vergangenen Geschäftsjahr 267,6 TEUR (Vj. 241,0).

Personalaufwand je Mitarbeiter, ohne Restrukturierungs- und Integrationskosten und Leiharbeiter (TEUR)



Umsatz je Mitarbeiter mit Leiharbeitern (TEUR)



Vielfältige Initiativen für Mitarbeiter

Im August 2011 starteten wir in den USA ein Mitarbeiter-Prämien-Programm. Es hat zum Ziel, herausragende Leistungen zu erkennen und zu honorieren. Im Rahmen des Programms konnten bis November bereits 14 Mitarbeiter ausgezeichnet werden.

Unsere Aus- und Weiterbildungsaktivitäten setzten wir engagiert fort. Zum 31. Dezember 2011 bildete SAF-HOLLAND in Deutschland 53 junge Menschen aus, darunter 22 im Berichtsjahr neu hinzugekommene Berufsanfänger. Die Ausbildungsquote war mit 5,8% nach wie vor überdurchschnittlich. 27 Auszubildende wurden 2011 nach erfolgreichem Abschluss in eine unbefristete Weiterbeschäftigung übernommen.

In der betrieblichen Weiterbildung etablierten wir ein Entwicklungsprogramm für High Potentials. Es kombiniert interne und externe Trainings über den Zeitraum eines halben Jahres. Ziel ist die Vermittlung von Fach-, Methoden- und Führungskompetenz zur Festigung der Basisqualifikation sowie zur Vorbereitung auf künftige Aufgaben. Zusätzlich führte SAF-HOLLAND in Nordamerika Management-Trainings ein, die auf eine Erhöhung der unternehmerischen Effektivität zielen. Mit Blick auf das Jahr 2012 wurde eine Mitarbeiterbefragung vorbereitet, die erstmals in Europa und Nordamerika gleichzeitig durchgeführt wird. Die Ergebnisse sollen im Frühjahr 2012 vorliegen und werden in unsere weltweite Personalstrategie einfließen.

Sonstige immaterielle Werte

Ein besonderer Trumpf von SAF-HOLLAND sind die langjährigen und vertrauensvollen Verbindungen zu Kunden und Lieferanten. Sie bilden eine stabile Basis und liefern zusätzliche Impulse für unser weiteres Unternehmenswachstum.

Fester Kundenstamm in der globalen Lkw- und Trailerindustrie

Mehrere hundert Trailerproduzenten und nahezu alle weltweit tätigen Lkw-Hersteller beziehen unsere Produkte und Komponenten. Zudem haben wir rund um den Globus über Jahrzehnte hinweg stabile Beziehungen zu Flottenbetreibern aufgebaut.

Die Zusammenarbeit mit einigen unserer Kunden erfolgt auf Basis von Rahmenvereinbarungen sowie Mehrjahres-Lieferverträgen mit großen OEM. Dabei greifen wir die Ideen unserer Kunden für die Produktentwicklung gerne auf. Der Grund dafür liegt darin, dass unsere Systeme und Komponenten wichtige Funktionen in den Endprodukten übernehmen. Darüber hinaus ermöglicht uns der enge Kontakt zu vielen Endnutzern, das Produkt- und Serviceangebot von SAF-HOLLAND optimal an den Bedarf der Kunden anzupassen.

Die international marktführenden Positionen von SAF-HOLLAND sind vor allem darauf zurückzuführen, dass wir den Kundenanforderungen gerecht werden und über proprietäre Technologien verfügen, die unser Produktangebot auszeichnen. Besondere Trümpfe sind hier die Faktoren Total Costs of Ownership, Zuverlässigkeit, Sicherheit und Gewicht, aber auch das internationale Renommee unserer Marken. Ein weiterer Pluspunkt ist unser umfassendes Netzwerk mit über 9.000 Servicestationen für Endkunden. Zusätzlich gefestigt werden unsere Kundenkontakte durch regelmäßige Befragungen sowie Gewährleistungen und Produktleistungsgarantien mit branchenweit überdurchschnittlichen Laufzeiten.

Im Geschäftsjahr 2011 konnten wir ergänzend zu den bereits bestehenden Kundenbeziehungen große und wichtige Neukunden insbesondere im nordamerikanischen Trailergeschäft gewinnen und mit ihnen langfristige Verträge abschließen.

Großer Kreis von Lieferanten

Die Zusammenarbeit mit leistungsstarken Lieferanten ist für SAF-HOLLAND nicht nur ein wichtiges Glied in der Wertschöpfungskette, sie hat auch ein gemeinsames Ziel: unseren Kunden zuverlässige Produkte mit höchster Qualität und Liefersicherheit zu bieten. Beim Einkauf von Teilen und Komponenten setzen wir schwerpunktmäßig auf eine Mehrlieferantenstrategie. Damit lassen sich Abhängigkeiten von einzelnen Zulieferern vermeiden. Zugleich entspricht dieses Vorgehen unserem Grundsatz, möglichst auch in Ländern zu produzieren, in denen Produkte von SAF-HOLLAND verkauft werden.

Der Kreis unserer weltweiten Lieferanten für Produktionsmaterial, mit denen wir oft schon seit vielen Jahren zusammenarbeiten, umfasst rund 550 Unternehmen. Darunter befindet sich eine Reihe von Kernlieferanten mit Mehrjahres-Rahmenverträgen, in denen Konditionen wie Mengen und Preise festgeschrieben sind. Die Einkaufsprozesse werden unternehmens- und länderübergreifend durch moderne informationstechnische Vernetzungslösungen unterstützt. Darüber hinaus betreiben wir im Rahmen unseres Lieferantenmanagements einen intensiven Informations- und Erfahrungsaustausch.

Organisations- und Verfahrensvorteile

In unseren europäischen Werken nutzen wir für die Planung der Produktionskapazität die fortschrittlichen Möglichkeiten des IT-Systems Advanced Planner & Optimizer (APO) von SAP. Als Supply-Chain-Management-Lösung unterstützt APO insbesondere bei der Beschaffung und Logistik, aber auch bei der Kapazitätsplanung in den Werken. Auf Basis der jeweils aktuellen Bedarfs-, Bestands- und Kapazitätssituation lässt sich dabei unter Einbeziehung der beteiligten Partner die gesamte Wertschöpfungskette planen. Aufgrund der positiven Erfahrungen in Europa werden wir voraussichtlich 2013 den Einsatz von APO auch auf unsere Organisation in Nordamerika ausdehnen.

Ausrichtung an Aspekten der Nachhaltigkeit

SAF-HOLLAND legt Wert auf eine nachhaltige Unternehmensführung. Leistungsindikatoren mit Nachhaltigkeitsbezug sind zum Teil in der Strategie des Unternehmens impliziert. So trägt die stete Gewichtsverringerung unserer Produkte dazu bei, den Kraftstoffverbrauch zu drosseln. Über die damit erreichte Emissionsverringerung fördert sie den Klimaschutz. Zugleich trägt der niedrigere Verbrauch zur Ressourcenschonung bei.

Der verantwortungsvolle Umgang mit natürlichen Ressourcen ist auch ein wichtiges Ziel bei der Produktherstellung. Kontinuierlich arbeiten wir daran, produktionsbedingte Lärm-, Staub- und Abgasemissionen zu minimieren. Die Werke in Nordamerika sowie in Singen, Deutschland, verfügen über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem gemäß der internationalen Norm ISO 14001. Unser weltweites Engagement schafft Arbeitsplätze und fördert über Aufträge für ansässige Unternehmen die wirtschaftliche Situation vor Ort. In allen Ländern, in denen wir tätig sind, richten wir unser Handeln an ethisch-moralischen Grundsätzen aus.

063

GESAMTAUSSAGE ZUM GESCHÄFTSVERLAUF 2011

SAF-HOLLAND verzeichnete im Berichtsjahr einen durchgängig positiven Geschäftsverlauf. Sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis konnten wir unsere Ziele in vollem Maße erreichen. Darüber hinaus gelang es, die Bilanzstruktur des Unternehmens erheblich zu optimieren. Mit der erfolgreichen Kapitalerhöhung und den damit verbundenen Veränderungen in der Unternehmensfinanzierung wurde die Nettoverschuldung gesenkt und die Eigenkapitalbasis nachhaltig gestärkt. Dies trägt entscheidend zur langfristigen Sicherung der Liquidität bei und schafft in Kombination mit dem höheren Cashflow mehr Raum für Flexibilität und Kraft für weiteres Wachstum.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Risikomanagementsystem

Das Risikomanagement der SAF-HOLLAND ist darauf ausgerichtet, potenzielle Risiken frühzeitig zu erkennen, um entsprechend gegensteuern zu können. Erkannte Risiken werden zeitnah kommuniziert, systematisch analysiert und kontinuierlich überprüft. Das vom Management Board implementierte Risikomanagementsystem gilt konzernweit. Es wird stetig fortentwickelt und vom Board of Directors überwacht.

Identifizierte Risiken bewerten wir nach verschiedenen Messgrößen, darunter Parameter zur Eintrittswahrscheinlichkeit und zum denkbaren Schadenspotenzial. Für jedes Risiko werden Kontrollinstrumente und – sofern möglich – Gegenmaßnahmen festgeschrieben. Einzelrisiken fassen wir in Risikofeldern zusammen, für die jeweils eine Risikopolitik definiert ist.

Unser Risikomanagementsystem umfasst auch das auf die Rechnungslegung bezogene Kontrollsystem. Zur Beurteilung der Geschäftsentwicklung erarbeiten wir jährlich eine Mittelfristplanung mit einem Zeithorizont von fünf Jahren sowie ein Budget, das auf Einzelmonate aufgeteilt ist. Auf Basis der aktuellen Geschäftszahlen wird vierteljährlich ein Forecast für das jeweilige Gesamtgeschäftsjahr angelegt. Die Umsatzplanung und die Überwachung der Zielkonformität erfolgen auf Basis eines monatlichen Rolling Forecast. Die Einhaltung der Kennzahlen kontrolliert SAF-HOLLAND laufend über das Reportingsystem.

Felder des Risikomanagementsystems

Gesamtwirtschaftliche Risiken / Branchenspezifische Risiken / Unternehmensspezifische Risiken						
↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
Strategische Risiken	Personalrisiken	Operative Risiken: • Produktionsrisiken • Qualitätsrisiken • Beschaffungsrisiken	Risiken der technischen Entwicklung	Rechtliche und regulatorische Risiken	Informations-technische Risiken	Finanzrisiken: • Ausfall-/Kreditrisiken • Währungsrisiken • Zinsrisiken • Liquiditätsrisiken

Beurteilung der Risikosituation

Die vom Konzern direkt beeinflussbaren Risiken sind überschaubar. Für bekannte unternehmensbezogene Risiken ist eine ausreichende Vorsorge in Form von Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen getroffen worden. Aus heutiger Sicht bestehen keine Risiken, die den Fortbestand der SAF-HOLLAND gefährden. Gegenüber dem Vorjahr hat sich das Risikoprofil des Unternehmens nachhaltig verbessert, wozu insbesondere die Reduzierung des Fremdkapitals, eine höhere Eigenkapitalausstattung und die optimierte Liquiditätslage beitragen.

ÜBERSICHT ÜBER DIE RISIKEN

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Der Geschäftsverlauf der SAF-HOLLAND ist durch konjunkturelle Entwicklungen sowie die damit einhergehenden Entwicklungen im Transportvolumen beeinflusst. Den daraus resultierenden Risiken begegnen wir mit unserem Engagement im weniger konjunkturanfälligen Ersatzteilgeschäft, das

wir über die Business Unit Aftermarket weiter stärken. Zudem sorgt die zunehmende geografische Diversifikation unserer Geschäftsbereiche für mehr Unabhängigkeit. Regionale konjunkturelle Entwicklungen lassen sich über die internationale Aufstellung leichter kompensieren. In einzelnen Ländermärkten können politische Veränderungen die Geschäftsentwicklung der SAF-HOLLAND hemmen. Dem wirken wir entgegen, indem wir politische Risiken vor und nach unserem Markteintritt intensiv beobachten und analysieren.

Branchenspezifische Risiken

Zu den wesentlichen Risiken zählt die Abhängigkeit von einzelnen Kunden. Bei SAF-HOLLAND entspricht die Verteilung des Umsatzes nach Kunden in etwa auch der Aufteilung des Marktes innerhalb der Kundenstruktur. Rund 45% des OEM-Geschäfts werden von zehn Großkunden weltweit bestimmt. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Kunden, die in Bezug auf ihre Nischen bzw. in ihrem jeweiligen Markt erhebliche Bedeutung haben. Gerade auch bei diesem Kundenkreis hat SAF-HOLLAND in den letzten beiden Jahren durch Entwicklung neuer Applikationen die Präsenz erhöht. Die Gruppe hat mit ihrer Aufstellung in Europa und Nordamerika ihr Risikoprofil deutlich verbessert und ist ein weltweit aufgestellter Partner der Nutzfahrzeugindustrie. Das Aftermarketgeschäft bildet im Konzern eine stabilisierende Größe mit einem weiter ausbaufähigen Umsatzanteil. Gerade dieser Bereich ist unabhängiger von Investitionszyklen sowie Großkunden und verbessert die Risikoposition des gesamten Konzerns deutlich.

Unternehmensspezifische Risiken

Strategische Risiken

Strategische Risiken können vorrangig entstehen, wenn Marktentwicklungen falsch eingeschätzt werden. Um dies zu verhindern, steht SAF-HOLLAND in einem engen Kundendialog, kombiniert mit intensiver Markt- und Wettbewerbsbeobachtung. Die daraus gewonnenen Kenntnisse fördern zutreffende Beurteilungen und ermöglichen es auch, technologische Fehlentwicklungen zu vermeiden, also die Konzeption und Fertigung von Produkten, die der Markt nicht annimmt. Alle wesentlichen Strategien der SAF-HOLLAND sind mit Maßnahmenplänen und Fallback-Positionen unterlegt.

Personalrisiken

Im Personalbereich liegen die Risiken vorrangig im Verlust von Führungskräften und Wissensträgern aus Schlüsselpositionen. Diesen Gefahren beugen wir mit einer institutionalisierten Nachfolgeplanung und einem konzernweiten Wissensmanagement vor. Relevant sind auch Risiken, die durch Arbeitsniederlegungen entstehen. Rund 40% unserer Mitarbeiter weltweit sind gewerkschaftlich organisiert. Um vorzubauen, setzen wir auf gute Kontakte zu unseren Betriebsräten und den Gewerkschaftsvertretern. In Deutschland wurden Betriebsvereinbarungen abgeschlossen, die deutlich vom üblichen Flächentarifvertrag abweichen können, wenn sich dadurch Arbeitsplätze sichern lassen und die Wettbewerbssituation verbessert werden kann. In Nordamerika gelten ähnliche Vereinbarungen mit unterschiedlichen lokalen Gewerkschaften.

Produktionsrisiken

Risiken, die sich aus Betriebsunterbrechung oder Produktionsausfällen ergeben können, sind ausreichend versichert. Zudem existieren Ausfallpläne zur externen Beschaffung, um unsere Lieferfähigkeit auch in diesen Fällen aufrechterhalten zu können. Zusätzlich achtet SAF-HOLLAND darauf, dass die Komplexität der Produktionsprozesse in einer ausgewogenen Relation zu den Anforderungen steht. Diesem Ziel dienen auch mögliche Reduzierungen der Fertigungstiefe. Um Risiken aus Investitionen zu verringern, streben wir an, dass investierte Mittel in einem Zeitraum von maximal drei Jahren einen Return on Investment leisten müssen.

Qualitätsrisiken

SAF-HOLLAND fertigt nach hohen Qualitätsstandards. Unsere Qualitätssicherung beginnt bereits bei der Entwicklung eines Produkts und setzt sich in der Produktion konsequent fort. Eine Zertifizierung nach der internationalen Qualitätsrichtlinie DIN ISO 9001 ist durchgängig vorhanden. Die europäischen Standorte der Business Unit Trailer Systems sind nach ISO 3834-2 zertifiziert, die der Business Unit Powered Vehicle Systems nach der Richtlinie ISO/TS 16949. Garantiezusagen gegenüber unseren Kunden werden im Vorfeld abgesichert. Die Vorkehrungen umfassen dabei unter anderem entsprechende Testreihen oder Lieferantenzusagen. Falls es in Ausnahmefällen dennoch zu Austauschaktionen oder Rückrufen kommen sollte, sind unsere Lieferanten mit eingebunden – auch in Bezug auf die Übernahme der Kosten. Zusätzlich verfügen wir über eine Rückrufversicherung und treffen eine ausreichende Vorsorge im Konzernabschluss.

Beschaffungsrisiken

In der Materialversorgung ergeben sich Risiken insbesondere aus der Entwicklung der Rohstoffmärkte sowie durch Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten. Zur Einschränkung dieser Risikopotenziale setzt SAF-HOLLAND in relevanten Feldern auf eine Mehrlieferantenstrategie. Mit Kernlieferanten vereinbaren wir Mehrjahres-Rahmenverträge, die Mengen und Preise festlegen. Ein Teil unserer Kundenverträge ist an die Preisentwicklung von Stahlschrott gekoppelt oder mit entsprechenden Verhandlungsklauseln ausgestattet. Damit besteht hier die Möglichkeit, steigende Rohstoffpreise mit Zeitverzögerung auszugleichen.

Risiken der technischen Entwicklung

Theoretisch ist es denkbar, dass wir Neuentwicklungen des allgemeinen technischen Fortschritts nicht in ausreichendem Maße erkennen und anwenden. Daraus entstehenden Risiken begegnen wir mit einem umfassenden Monitoring. Es deckt Fortentwicklungen ab, die unser Produktspektrum sowie die genutzten Materialien und Herstellungsverfahren betreffen.

Rechtliche und regulatorische Risiken

Im Truckmarkt können sich gesetzliche Vorgaben auf das Nachfrageverhalten auswirken. Vor dem Inkrafttreten verschärfter Emissionsregelungen beispielsweise ziehen Kunden in den USA Fahrzeugkäufe zeitlich vor, um die Mehrkosten von abgasarmen Motoren zu vermeiden. Dies führt im Folgejahr zu einem entsprechenden Absatzzrückgang. Um auf solche Schwankungen zeitnah reagieren zu können, verfolgen wir die regulatorischen Entwicklungen in unseren Ländermärkten. Zudem werden regelmäßig die Prognosen und Ist-Zahlen der Fahrzeugzulassung und -produktion ausgewertet. Risiken, die sich aufgrund gesetzlicher Regelungen wie der Produkthaftung ergeben, sind grundsätzlich versichert.

Rechtsstreitigkeiten und Verwaltungsverfahren werden von uns auf Einzelfallbasis geprüft. Wir bewerten die möglichen Ergebnisse solcher Rechtsstreitigkeiten anhand der uns vorliegenden Informationen und in Rücksprache mit unseren Rechtsanwälten und Steuerberatern. Soweit nach unserer Einschätzung eine Verpflichtung wahrscheinlich zu künftigen Mittelabflüssen führen wird, passivieren wir den Barwert der erwarteten Mittelabflüsse, soweit diese als verlässlich messbar betrachtet werden. Rechtsstreitigkeiten sowie Steuerangelegenheiten werfen komplexe Fragen auf und sind mit zahlreichen Unwägbarkeiten und Schwierigkeiten verbunden, unter anderem aufgrund des Sachverhaltes, der Umstände jedes einzelnen Falles und der Behörde, die involviert ist.

Informationstechnische Risiken

Auf die Informationstechnik bezogene Risiken werden minimiert, indem wir bedarfsgerechte, leistungsfähige Strukturen vorhalten. Unser umfassendes IT-Sicherheitskonzept reicht von Zugangsbeschränkungen und -kontrollen bis zu Maßnahmen zur Datensicherung. Wichtige Hardwarestrukturen

werden gespiegelt. Die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Produktionsstillstands aufgrund von IT-Ausfällen ist somit deutlich reduziert.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Ausfallrisiken kontrollieren wir über präventiv durchgeführte Bonitätsprüfungen und ein entsprechendes Forderungsmanagement. In Europa sind wesentliche Teile der Kundenforderungen über eine Warenkreditversicherung abgesichert. Darüber hinaus arbeiten wir mit so genannten Hauslimits.

Infolge der Internationalität seiner Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und operativem Geschäft. Die einzelnen Tochtergesellschaften tätigen ihr operatives Geschäft, Investitionen sowie Finanzierungen überwiegend in der jeweiligen Landeswährung. Deshalb ist das Risiko aus der Fremdwährungsbewertung für den Konzern im Hinblick auf einzelne Transaktionen grundsätzlich gering. Die Risiken aus wesentlichen Fremdwährungsgeschäften werden jedoch von den einzelnen Gesellschaften in Höhe von 70% des budgetierten Volumens durch entsprechende Finanzinstrumente gesichert. Werden Währungsveränderungen über Finanzinstrumente abgesichert, dürfen die Finanzinstrumente selbst keinen unkalkulierbaren Einfluss auf die Ergebnis- und Vermögenslage des Unternehmens haben.

Der Konzern ist infolge seiner Finanzierungsaktivitäten Zinsrisiken ausgesetzt. Marktinduzierte Zinsänderungen können insbesondere Einfluss auf die Zinslast im Zusammenhang mit variabel verzinslichen Darlehen haben. Änderungen der Zinsraten beeinflussen hierbei den zinsbedingten Cashflow. Zur Absicherung dieses Cashflow-Risikos hält die Gruppe Zinsswaps, um bestimmte variable Cashflows in fixe Cashflows zu transformieren und die Zinsrate abzusichern.

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

Über finanzwirtschaftliche Risiken und das Risikomanagementsystem in Bezug auf Finanzinstrumente nach IFRS 7 berichten wir auch im Anhang im Kapitel 7.1 Finanzinstrumente und Finanzrisikomanagement.

067

ÜBERSICHT ÜBER DIE CHANCEN

Für SAF-HOLLAND bieten sich zahlreiche Chancen, die über die nächsten Geschäftsjahre hinaus Bestand haben und das Wachstum des Konzerns langfristig fördern.

Chancen aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen

Eine wesentliche Chance liegt im weltweiten Bevölkerungswachstum und den damit verknüpften Entwicklungen des Transportvolumens. Die Vereinten Nationen gehen davon aus, dass 2050 etwa 9,2 Milliarden Menschen auf der Welt leben werden, beinahe ein Drittel mehr als heute. Gleichzeitig nimmt die Urbanisierung weiter zu. Beides sorgt dafür, dass mehr Waren zu transportieren sind. So werden dem Güterverkehr bis zum Jahr 2030 jährliche Zuwachsraten von 2,5% prognostiziert.

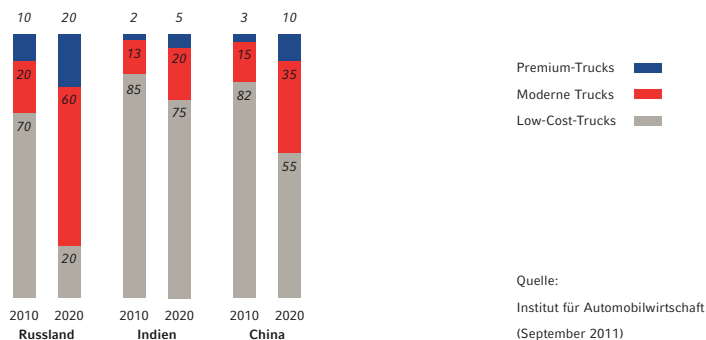
Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Chancen

Durch den Aufschwung aufstrebender Länder wie Brasilien, Russland, Indien und China sowie deren Ausbau der Infrastrukturen steigen die weltweiten Transportvolumina. Dies fördert die Transport- und Logistikbranche und damit den Hauptwachstumsmotor der SAF-HOLLAND. Aufgrund unserer starken internationalen Präsenz können wir hiervon in besonderem Maße profitieren.

Der Weltmarkt für Nutzfahrzeuge ist heute gekennzeichnet durch grundlegend unterschiedliche Anforderungen. So sind die etablierten Märkte vorrangig innovations- und premiumgeprägt. In den aufstrebenden Ländern hingegen überwiegt die Nachfrage nach einfachen, kostengünstigeren Einheiten. Globale Anbieter sind dementsprechend gefordert, ein außerordentlich breites Spektrum abzudecken. SAF-HOLLAND ist sowohl in den etablierten als auch in den Zukunftsmärkten präsent. Dies verschafft uns die Möglichkeit, Absatzpotenziale über einen Technologietransfer zu heben.

Zukunftsmärkte beliefern wir zunächst mit marktgerechten Low-Cost-Komponenten, die dem aktuellen Bedarf an einfachen und bewährten Produkten entsprechen. Auf diese Weise bauen wir vor Ort Renommee und Kompetenzen auf. Dies erschließt schon heute Absatzpotenziale und schafft zugleich aussichtsreiche Perspektiven, denn auf Dauer werden sich die aufstrebenden Länder dem Niveau der etablierten Märkte angleichen. Dann kann SAF-HOLLAND sein lokales Geschäft qualitativ nach oben entwickeln, indem vermehrt hochwertige Produkte angeboten werden. Ein typisches Beispiel sind die Federungssysteme: Mehr als 90% der Trailer in Brasilien und China fahren derzeit mit mechanischen Federungen. Sukzessive wird ein Wechsel zu Luftfederungen stattfinden, den SAF-HOLLAND dann entsprechend nutzen kann.

Technologischer Aufschwung der Nutzfahrzeuge in einigen BRIC-Ländern *Angaben in %*



Wachstumsimpulse liefern auch die weltweit an Bedeutung gewinnenden Initiativen zum Klimaschutz und zur Schonung fossiler Energieträger. Sie erhöhen die Anforderungen an Emissionswerte und Kraftstoffverbrauch. Unsere Produkte bringen häufig eine Gewichtsreduzierung mit sich und leisten so einen Beitrag zum Erreichen der ökologischen Ziele.

Gewichtsreduktion ist ebenso im Hinblick auf die steigenden Energiekosten von Bedeutung: je höher die Kraftstoffpreise, desto größer das Interesse an gewichtsoptimierten Komponenten. Aus gutem Grund – denn diese Produkte ermöglichen niedrigeren Verbrauch oder mehr Zuladung, was den Flottenbetreibern Rentabilitätsvorteile verschafft.

Auch im Sicherheitsbereich verschärfen sich die Vorgaben. Über unsere Technologieführerschaft können wir hier Lösungen anbieten. So wurden zum Beispiel in den USA neue Vorschriften erlassen, die für schwere Nutzfahrzeuge kürzere Bremswege vorgeben. Dadurch wird in den USA die Scheiben-

bremstechnologie an Bedeutung gewinnen. Für SAF-HOLLAND eröffnet dies die Chance, sich als führender Anbieter von Achssystemen mit Scheibenbremsen für Trailer zu etablieren.

Unternehmensspezifische Chancen

Unsere Produkte sind auf die maßgeblichen Kaufkriterien der Hersteller und Endnutzer fokussiert. Dabei hat sich SAF-HOLLAND in seinen Märkten als Qualitätsanbieter positioniert. Unter diesem Aspekt können wir in den Business Units Trailer Systems und Powered Vehicle Systems vom zunehmenden Qualitätsbewusstsein der OEM und Flottenbetreiber profitieren.

Wachstumstreiber für den Geschäftsbereich Aftermarket sind der hohe Verbreitungsgrad unserer Produkte, also die installierte Basis, die Ausweitung unseres Vertriebsnetzes sowie das kontinuierlich weiter ausgebauten Angebot an Servicestationen. Dessen engmaschiger Aufbau ist bereits heute ein Vorteil, der Wettbewerbern den Eintritt in unseren Markt erheblich erschwert.

NACHTRAGSBERICHT

Nach dem Bilanzstichtag haben sich keine für den Nachtragsbericht relevanten Ereignisse ergeben.

EHRGEIZ. ANSPRUCH. QUALITÄT.

070 Ehrgeiz. Anspruch. Qualität.

072 Meilensteine der Wertigkeit

074 Interview mit Tim Cowen

EHRGEIZ. ANSPRUCH. QUALITÄT.



070 *Die wahren Qualitäten eines Achs-, Kupplungs- oder Federungssystems zeigen sich erst im jahrelangen Einsatz. Deshalb stellt SAF-HOLLAND an sich selbst höchste Ansprüche: Kunden sollen Tag für Tag davon überzeugt sein, dass die*

Entscheidung für die Produkte des Unternehmens die richtige war. Große Forschungs- und Entwicklungskompetenz und intelligentes Qualitätsmanagement bilden die zwei Seiten desselben Gütesiegels.

*Perfekte Ergebnisse
durch ganzheitlichen
Ansatz: Qualitäts-
sicherungsmaßnahmen
von SAF-HOLLAND
spiegeln die gesamte
Prozesskette wider –
von der Produktplanung
über die Entwicklung bis
zur Serienüberwachung.*



071

MEILENSTEINE DER WERTIGKEIT

Ständige Innovation und hohe Qualitätssicherheit sind kein Widerspruch, sondern das Leitmotiv und Erfolgsrezept von SAF-HOLLAND. Denn mit dem Ehrgeiz, Gutes durch noch Besseres zu ersetzen, bleibt der Nutzen für OEM- und Endkunden stets im Fokus: Die besondere Wertigkeit der Produkte mündet in Zuverlässigkeit und niedrige Life-Cycle-Kosten.

Technologische Lösungen von SAF-HOLLAND sind nicht nur bei den Herstellern von Zugmaschinen, Aufliegern und Anhängern gefragt. Auch Flottenmanager und Speditionsbetreiber entscheiden sich zunehmend für Trucks und Trailer mit SAF-HOLLAND-Komponenten. Aus gutem Grund, denn die innovative Technologie trägt dank hoher Zuverlässigkeit zur Vermeidung von Standzeiten ebenso bei wie zu einer anerkannt guten Kosten- und Umweltbilanz.

Sichere Prozesse für garantierte Qualität

Intensive Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie konsequentes Qualitätsmanagement sind bei SAF-HOLLAND seit jeher wichtiger Bestandteil der Strategie. Leitmotiv aller Maßnahmen zur Qualitätssicherung ist die Prävention. Um Fehlerquellen frühzeitig zu eliminieren, erfolgt im Rahmen der vorausschauenden Qualitätssicherung eine abteilungs- und bereichsübergreifende Dokumentation der Produktionsprozesse. Dabei sorgt eine interaktive IT-Lösung für Transparenz und schnellen Informationsfluss. Das Ergebnis sind zuverlässige Kennzahlen und gestärktes Prozessdenken der Mitarbeiter für größtmöglichen Kundennutzen.

Sämtliche Elemente der Qualitätssicherung fügen sich in einen ganzheitlichen Rahmen: Fest definierte Werksnormen, stetige Verfahrensprüfungen sowie Prozess-Auditierungen bei Lieferanten gewährleisten zuverlässige Produktionsabläufe. An den Arbeitsplätzen der Mitarbeiter – ob am Schreibtisch oder in der Fertigung – tragen viele kleine Maßnahmen zu stetigen Optimierungen im Sinne der „Total Productive Maintenance“ bei. Das Ziel: „null Störung, null Fehler“.

- » Qualitätssicherung nach dem Leitbild der Prävention
- » Optimale Steuerung durch einheitliche Prozessdokumentation
- » Regelmäßige Auditierungen bei Lieferanten
- » Ständige Funktionstests an fünf hochmodernen Prüfständen
- » Günstige Total-Costs-of-Ownership-Bilanz für Endkunden

*Jörg Kain,
Director Quality
Europe and Asia,
Trailer Systems
Business Unit*



Moderne Prüfstände für realitätsgetreue Härtetests

Zu den Garanten der typischen SAF-HOLLAND-Qualität zählen auch die weltweit fünf Prüfstände für prozessintegrierte Funktionstests. Während des Entwicklungsprozesses, aber auch zur kontinuierlichen Serienüberwachung werden dort Komponenten dem Härtetest unterzogen. So stellt etwa ein servohydraulischer Simulator alle Transportsituationen durch extreme physische Kräfte realitätsgetreu nach. Darüber hinaus müssen die Produkte im Feldversuch bei Temperaturen zwischen minus 30 und plus 40 Grad Celsius ihre konstante Leistungsfähigkeit beweisen. Das Ergebnis sind Komponenten, die Flottenbetreibern und Speditionen auf der ganzen Welt dauerhaft Vorteile erschließen: für die Total Costs of Ownership ebenso wie für die Qualität der eigenen Dienstleistungen.



Zum Vorsprung des Qualitätsmanagements von SAF-HOLLAND leisten zukunftsweisende Testtechnologien einen großen Beitrag. An fünf hochmodernen Prüfständen in China, Deutschland, Kanada und in den USA werden die auf Teststrecken gemessenen Belastungen präzise reproduziert. So müssen Produkte in der Simulation immer wieder genau jene Herausforderungen meistern, die ihnen auch im alltäglichen Einsatz über viele Jahre hinweg begegnen.

073

» Maximale Qualität erfordert nicht nur die richtigen Prozesse, sondern muss festes Prinzip der Unternehmenskultur sein. So trägt unser intranetbasiertes Prozessmanagement dazu bei, dass Mitarbeiter bei SAF-HOLLAND ihren Beitrag genau kennen und sich direkt in die Qualitätssicherung einbringen. Das bedeutet Kundenorientierung, die entlang der gesamten Produktionskette gelebt wird. «

EFFIZIENZ DURCH LEIDENSCHAFT

Im Interview beantwortet Tim Cowen, President Cowen Truck Line, Perrysville, Ohio (USA), die Frage, was Qualität und Innovation für einen nordamerikanischen Spediteur in der Praxis bedeuten.

mit allen Cowen-Mitarbeitern und ihre Weiterbildung stellen sicher, dass unsere Ansprüche an Qualität verstanden und gelebt werden. Unsere Mitarbeiter sind stolz darauf, die hohen Qualitätsansprüche umzusetzen und

» Um in Nordamerika als Spedition Gewinn zu erwirtschaften, muss man die Kosten im Griff haben. Produkte von SAF-HOLLAND verbessern Produktivität und Sicherheit. Sie leisten damit ihren direkten Beitrag zur Rendite einer jeden Spedition, die sie nutzt. «

Herr Cowen, die Cowen Truck Line Inc. schreibt seit vier Jahrzehnten eine Erfolgsgeschichte. Wie vermitteln Sie Ihren Fahrern den Qualitätsanspruch des Unternehmens?

» Wir beschäftigen viele Fahrer, die seit mehr als zehn Jahren im Unternehmen sind und die hohen Standards von Cowen Truck Line verinnerlicht haben. Die direkte Kommunikation

zu erhalten. Cowen Truck Line schneidet keine Kurven, sondern durchfährt sie spurgenaue. «

Inwiefern haben sich während der letzten Jahre die Ansprüche Ihrer Branche an Truck- und Trailersysteme verändert?

» Die Regulierungen, vor allem die der US-amerikanischen Umweltschutzbehörden in Sachen Emissionsbegrenzung, nehmen zu. Währenddessen steigen die Kosten für Kraftstoff und Wartung. Deshalb nutzt Cowen Truck Line die Vorteile energie- und kostensparender Technologien. Nur so bleiben wir wettbewerbsfähig. «

INTERVIEW MIT TIM COWEN



075



Intensiver Dialog und zuverlässiger Support von SAF-HOLLAND sind für Tim Cowen das Erfolgsrezept der speditionseigenen Werkstatt.

Tim Cowen, President Cowen Truck Line

Welche Beiträge kann die Qualität eines Fahrzeugs zu ambitionierten Zielen bei Effizienz und Rentabilität leisten?

» Sehr viele: eine effizientere Nutzung der Arbeitszeit, die Erhöhung der Sicherheit, mehr Produktivität durch weniger technische Ausfälle.«

Wie wichtig sind Ihnen die Total Costs of Ownership im Vergleich zum Anschaffungspreis?

» Die Wartungskosten spielen als Bestandteil der Total Costs of Ownership eine wichtige Rolle bei der Anschaffung. Selbst Personalkosten – inklusive Boni, Überstunden und

Weiterbildungskosten – sind manchmal schwieriger zu planen als die Total Costs of Ownership von Zugmaschinen und Aufliegern. Das setzt allerdings voraus, dass die Fahrzeuge zuverlässig sind und deren Wartung bezahlbar bleibt. «

Wie bewerten Sie den Nutzen innovativer Entwicklungen wie des luftgefederten Achssystems CBX40 von SAF-HOLLAND?

» Alles, was unsere Fahrer noch sicherer und produktiver arbeiten lässt, ist ein Gewinn für uns. Das Achssystem CBX40 ist darüber hinaus sehr einfach instand zu halten – und das wiederum erhöht die Wirtschaftlichkeit unserer Werkstatt. «

SAF-HOLLAND: Qualitätssicherung weltweit

- » Internationales Lieferantenmanagement
- » 20% des Gesamteinkaufsvolumens kommen aus Ländern außerhalb Europas
- » Qualitätsvereinbarungen mit Lieferanten basierend auf PPM (parts per million)
- » Prozessmanagement trägt zur kontinuierlichen Verbesserung der internen Abläufe bei

SAF-HOLLAND betreibt Entwicklungsstandorte in verschiedensten Teilen der Welt. Wie sehen Sie die Produkte des Unternehmens auf die Bedürfnisse eines nordamerikanischen Spediteurs abgestimmt?

» In Nordamerika sind die Kosten hoch und hohen Schwankungen unterworfen. Um hier als Spedition Gewinn zu erwirtschaften, muss man die Kosten im Griff haben. Produkte von

verhindern. Sparsame Antriebssysteme, die auch die Nutzung von Erdgas einschließen. Aber auch leichtere Komponenten, die mehr Ladegewicht ermöglichen. «

Sie führen nicht nur eine Spedition, sondern auch ein erfolgreiches Motorsport-Team. Gibt es Parallelen, wie Höchstleistung auf der Rennstrecke ebenso wie auf dem Highway zu erreichen ist?

» Die Wartungskosten spielen als Bestandteil der Total Costs of Ownership eine wichtige Rolle bei der Anschaffung. Selbst Personalkosten – inklusive Boni, Überstunden und Weiterbildungskosten – sind manchmal schwieriger zu planen als die Total Costs of Ownership von Zugmaschinen und Auflieger. Das setzt voraus, dass Fahrzeuge zuverlässig sind und deren Wartung bezahlbar bleibt. «

SAF-HOLLAND verbessern Produktivität und Sicherheit. Sie leisten damit ihren direkten Beitrag zur Rendite einer jeden Spedition, die sie nutzt. Zuverlässige Produkte und geringere Kosten für Wiederbeschaffung sind der Schlüssel zu Wirtschaftlichkeit und guter Kalkulation. «

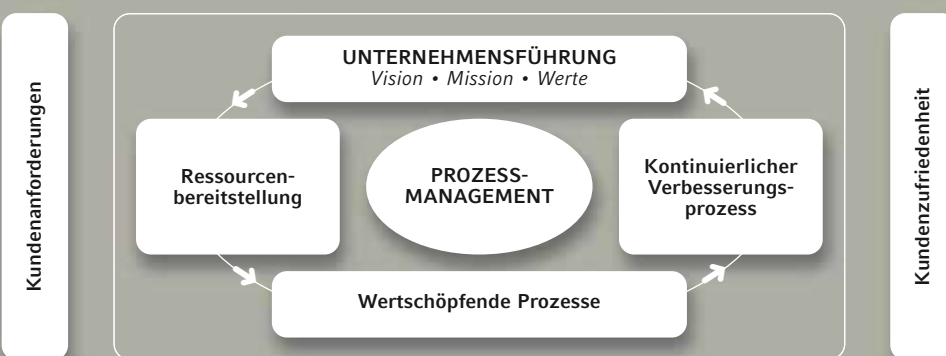
Was erwarten Sie im Umfeld des nordamerikanischen Marktes in Zukunft von technologisch hochwertigen Truck- und Trailersystemen?

» Beispielsweise Assistenzsysteme, die Über schläge und ein Abkommen von der Spur

» Man muss seine Hausaufgaben gemacht haben – ob beim Gütertransport oder im Motorsport. Weiterentwicklung und Erprobung neuer Lösungen sind bei jeder Herausforderung wichtig. Trucking und Racing sind keine Nine-to-five-Jobs. Man muss mit Leidenschaft bei der Sache sein und Einsatz zeigen, um erfolgreich sein. Und man muss aus seinen Fehlern lernen. «



Unkomplizierte reguläre Wartung statt außerplanmäßiger Werkstattaufenthalte: Den Qualitätsanspruch von SAF-HOLLAND spüren die Kunden täglich.



**SAF-HOLLAND:
Kundenorientiertes
Qualitätsmanagement**

PROGNOSEBERICHT

Globale Trends fördern das Wachstum

Die Wachstumschancen von SAF-HOLLAND ergeben sich vielfach aus der globalen Entwicklung der Güterverkehrsleistung und hier deutet alles auf einen langfristigen Aufwärtstrend hin. Das weltweite Bevölkerungswachstum, der Aufschwung von Schwellenländern sowie zunehmende Urbanisierung und fortgesetzte Globalisierung der Wirtschaft treiben das Transportvolumen. Der Frachtverkehr wird dabei auch künftig zum größten Teil über die Straße abgewickelt.

Zunahme der Güterverkehrsleistung (2010–2025)

Westeuropa	17%
Deutschland	23%
Nordamerika	11%
Indien	183%
China	120%

Quelle:
ProgTrans, World Transport Report,
Edition 2010/2011

Parallel profitiert SAF-HOLLAND von internationalen Bestrebungen, den Kraftstoffverbrauch und damit die Emissionswerte zu verringern. Unsere gewichtsoptimierten Komponenten können hierzu einen Beitrag leisten, was ihnen zusätzliche Attraktivität verleiht. Neben Aspekten der Nachhaltigkeit zählen dabei für die Kunden auch wirtschaftliche Gesichtspunkte. Schließlich ermöglichen verbrauchsarme Fahrzeuge Einsparungen bei den Betriebskosten – in Zeiten steigender Energiepreise ein zugkräftiges Argument.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaft wächst zunächst schwächer

Prognosen zufolge dürfte sich die globale Konjunktur 2012 stärker zeigen als im vierten Quartal 2011, bezogen auf das Gesamtjahr aber hinter dem Vorjahreswert zurückbleiben. Das IfW sagt für 2012 ein Weltwirtschaftswachstum von 3,4% voraus, das sich 2013 auf 4,0% steigern könnte. Was den Welthandel betrifft, wird für 2012 mit einer Zunahme von 4,5% und für 2013 von 6,5% gerechnet.

Konjunktur in den USA stärker als in Europa

Sofern sich die Eurokrise nicht zuspitzt und die Finanzmärkte an Stabilität gewinnen, ist im Euroraum eine langsame konjunkturelle Belebung zu erwarten. Im Jahr 2012 dürfte sich die Gesamtwirtschaft dabei zunächst leicht rückläufig entwickeln, 2013 jedoch einen moderaten Anstieg um 1,2% verbuchen. Für Deutschland wird mit einem BIP-Anstieg um 0,5% in 2012 und 1,7% in 2013 gerechnet. Voraussichtlich wird neben anziehenden Investitionen insbesondere der private Konsum zur Stabilität beitragen. In den USA laufen Konjunkturprogramme aus, was jeweils für kurzzeitige Eintrübungen sorgen könnte. Dennoch wird erwartet, dass die Produktion hier zulegt und das BIP 2012 um 1,9% und 2013 um 2,2% vorankommt.

BRIC-Länder mit überproportionalen Zuwachsraten

Die Zuwachsraten der aufstrebenden Länder sollten dank zunehmend expansiver Wirtschaftspolitik wieder stärker an Kraft gewinnen. Den konjunkturellen Durchschnittswert der Weltwirtschaft werden sie dabei vermutlich klar übertreffen. Für Brasilien erwartet das IfW Zuwachsraten von mindestens 5%. Nennenswerte Impulse werden nach wie vor von der Inlandsnachfrage ausgehen, die durch höhere Realeinkommen der privaten Haushalte gestützt wird.

In Russland könnte das hohe Wachstumstempo 2012 noch anhalten, 2013 aber leicht abfallen. In Indien zeichnen sich Aufwärtstrends ab, die das Wachstum sowohl 2012 als auch 2013 beschleunigen dürften. Die chinesische Wirtschaft wird den Prognosen zufolge schwächer wachsen als 2011, mit Zuwachsraten von gut 8% aber nach wie vor erheblich über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt liegen.

Konjunktorentwicklung 2012 und 2013 in wichtigen Märkten

	2012	2013
Europäische Union	0,1%	1,3%
Euroraum	-0,1%	1,2%
Deutschland	0,5%	1,7%
Vereinigte Staaten	1,9%	2,2%
Brasilien	5,0%	5,5%
Russland	4,0%	3,7%
Indien	7,0%	7,5%
China	8,0%	8,5%

Quelle:
Institut für Weltwirtschaft IfW
(Dezember 2011)

Weltmarkt für schwere Nutzfahrzeuge legt kräftig zu

Unter konjunkturellen Aspekten weist der Truck- und Trailerbereich traditionell eine verzögerte Erholung auf. Aufgrund von Nachholeffekten, die noch aus den Krisenjahren resultieren, dürfte die Nachfrage somit in diesem und dem kommenden Jahr zunehmen. Der Verband der Automobilindustrie (VDA) prognostiziert dem Weltmarkt für schwere Nutzfahrzeuge für 2012 ein Wachstum von 7%. Das entspricht gut 3,3 Mio. verkauften Einheiten. Die Produktion von Trucks und Trailern wird dabei voraussichtlich in allen für SAF-HOLLAND wesentlichen Regionen wachsen.

Etablierte Märkte: Zweistellige Zuwächse in den USA

In Westeuropa dürfte sich 2012 der Markt für schwere Lkw laut VDA um 4% vergrößern. Für den deutschen Nutzfahrzeugmarkt rechnet der Verband der internationalen Kraftfahrzeughersteller (VDIK) mit 325.000 Erstzulassungen in diesem Jahr. Dies entspräche nicht ganz dem 2011 erreichten Niveau, läge aber nach wie vor über dem langjährigen Mittelwert. Der nordamerikanische Markt für schwere Lkw sollte den Prognosen nach deutlich stärker expandieren und 2012 ein Wachstum zwischen 11 und 18% erreichen. Der VDA sagt für Nordamerika eine Steigerung um 17% voraus.

Hohe Nachfrage in den BRIC-Ländern

In Brasilien wird der Nutzfahrzeugabsatz durch die steigenden Exportaktivitäten des Landes getrieben. Zudem wirken sich hier verstärkte Infrastrukturinvestitionen fördernd aus – insbesondere in Bezug auf die 2014 anstehende Fußball-Weltmeisterschaft und die Olympiade 2016. Der russische Markt für schwere Lkw wächst 2012 laut VDA um ein Viertel. In Indien fördern weiterhin der Austausch von Altfahrzeugen und große Infrastrukturprojekte den Absatz von Nutzfahrzeugen. Die Deckung des Ersatzbedarfs sowie steigende Nachfrage nach schweren Lkw bleiben in China marktbestimmend.

079

Durchschnittliches Jahreswachstum der Trailerproduktion (2010–2015)

	Trailer
Europa	10%
Nordamerika	11%
Brasilien	5%
Russland	10%
China	5%

Quelle:
L.E.K., Marktanalyse Februar 2011

KÜNFTIGE ENTWICKLUNG VON SAF-HOLLAND

Wachstumsstrategie wird fortgesetzt

Wesentliches Ziel von SAF-HOLLAND bleibt es, die Unabhängigkeit des Unternehmenswachstums von Konjunktur- und Marktentwicklungen zu vergrößern. Dabei setzen wir auch künftig auf unsere Strategie der geografischen Diversifikation und den Ausbau des Geschäftsfelds Aftermarket.

Zur Stärkung der globalen Marktposition sollen in den etablierten Märkten zusätzliche Anteile hinzugewonnen werden. Parallel wird eine weitere Durchdringung der BRIC-Märkte angestrebt. Die Erschließung von Absatzpotenzialen durch Technologietransfer spielt für SAF-HOLLAND eine dauerhaft wichtige Rolle. In der Produktentwicklung stehen wie bisher Adaptionen für lokale Märkte im Vordergrund sowie Innovationen, die auf die globalen Trends Gewichtsreduktion und niedriger Treibstoffverbrauch ausgerichtet sind.

Vorteile durch Technologietransfer

In Nordamerika bieten die verschärften Vorgaben zur maximalen Bremsweglänge schwerer Lkw der Klasse 8 aussichtsreiche Perspektiven. Sie treten 2013 in Kraft und sorgen für ein zunehmendes Interesse an der Scheibenbremstechnologie. Im Rahmen des Technologietransfers kann SAF-HOLLAND hiervon profitieren, denn anders als in Europa ist in den USA derzeit noch der überwiegende Teil der Trucks und Trailer mit Trommelbremsen ausgestattet. Positive Impulse liefert ebenso der 2011 forcierte Absatz von integrierten Achssystemen. Unsere neue Achsenproduktion in Nordamerika und das zwischenzeitlich gebotene Vollsortiment an Federungen schaffen gute Voraussetzungen für eine Vergrößerung des Marktanteils. Derzeit sind etwa 80% unserer Federungen für Trailer in Nordamerika mit Achsen von SAF-HOLLAND ausgestattet. Im laufenden Geschäftsjahr soll dieser Anteil auf 100% gesteigert werden. Insgesamt sehen wir im Bereich Trailer Systems ein Potenzial von 100 Mio. Euro Umsatz, das es zu erschließen gilt.

Konzentration auf BRIC-Länder

Im Zuge unseres zunehmenden Engagements in Zukunftsmärkten steuern wir für die BRIC-Länder einen Umsatzanstieg aus einem Potenzial von insgesamt 100 Mio. Euro an. Abhängig von den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen dürfte eine signifikante Steigerung bis 2015 erreichbar sein. In Brasilien plant SAF-HOLLAND für das laufende Geschäftsjahr verkaufsfördernde Initiativen für unsere im Land gefertigten Produkte. Neben OEM adressieren wir dabei auch Flottenbetreiber und Händler. In Indien wollen wir die bereits 2011 verbreiterte Kundenbasis weiter ausbauen und damit noch stärker vom gewachsenen Geschäftspotenzial profitieren.

Aftermarket als wichtige Komponente der Expansion

Das ebenso stabile wie margenstarke Ersatzteilgeschäft bauen wir konsequent aus. Ziel ist, den Anteil der Business Unit am Konzernumsatz mittelfristig auf ein Drittel zu steigern und ein Potenzial von 100 Mio. Euro zu erschließen. Als Wachstumstreiber fungiert dabei der mit expandierendem Erstausrüstungsgeschäft zunehmende Verbreitungsgrad unserer Originalkomponenten. Zusätzlich verbreitern wir nochmals unser internationales Vertriebs- und Servicenetzwerk.

Geschäftsentwicklung: Wachstum bei entsprechenden Rahmenbedingungen

Die wirtschaftliche Fortentwicklung lässt sich derzeit nur schwer einschätzen. Eine wesentliche Determinante wird sein, wie sich die Staatsschulden in den USA und Europa weiterentwickeln werden. Darüber hinaus ist es aus unserer Sicht notwendig, dass die Regierungen neben Sparmaßnahmen auch Konjunkturprogramme auflegen. Nicht zuletzt wird der weitere Weg der USA nach den Präsidentschaftswahlen eine Rolle spielen.

Die künftige Geschäftsentwicklung von SAF-HOLLAND steht im Kontext der allgemeinen wirtschaftlichen Fortentwicklung. Wenn sich die Schuldenkrise nicht zuspitzt und die Regierungen Maßnahmen treffen, mit denen sich Vertrauen zurückgewinnen lässt, ergeben sich Rahmenbedingungen, die eine günstige Geschäftsentwicklung für SAF-HOLLAND in 2012 zulassen. Mittelfristig streben wir einen Konzernumsatz von 1 Mrd. Euro an mit einer Marge des bereinigten EBIT von 10%.

Finanzierung wird weiter optimiert

Eine niedrige Fremdkapitalquote und eine weiter gehende Unabhängigkeit von kreditgebenden Banken sind nach wie vor oberste Prämissen. Für das laufende Geschäftsjahr plant SAF-HOLLAND die Diversifizierung der Fremdmittel. Dieses Vorhaben wurde 2011 so weit vorbereitet, dass wir bei einem günstigen Kapitalmarktumfeld kurzfristig reagieren können. Die erfolgreiche Umsetzung einer solchen Maßnahme ist zugleich Voraussetzung für die Wirksamkeit eines bereits neuverhandelten Kreditrahmens. Er wird mit dazu beitragen, dass SAF-HOLLAND über die für nachhaltiges Wachstum benötigte Liquidität und Finanzkraft verfügt.

Eine Wiederaufnahme der Dividendenzahlung ist vorgesehen, wenn die Eigenkapitalquote bezogen auf den Jahresabschluss rund 40% erreicht. Unsere Dividendenpolitik strebt an, 40 bis 50% des verfügbaren Nettoergebnisses im Einzelabschluss der SAF-HOLLAND S.A. an die Aktionäre auszuzahlen.

Investitionen dienen der engeren Vernetzung

Im laufenden und kommenden Geschäftsjahr liegt ein Schwerpunkt der Investitionen in der Zusammenführung unserer in Europa und Nordamerika vorhandenen SAP-Systeme. Mit dem Projekt wurde 2011 begonnen, die Hauptlast der dafür notwendigen Aufwendungen und Investitionen sehen wir in den Jahren 2012 und 2013. Über die neue integrierte Plattform erzielt SAF-HOLLAND Vorteile in Bezug auf die Transparenz und schnellere Verfügbarkeit von Daten und Informationen sowie im Hinblick auf die Produktivität der Prozessabläufe.

GESAMTAUSSAGE ZUR KÜNFTIGEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Gut aufgestellt für profitables Wachstum

Den Wachstumskurs der SAF-HOLLAND wollen wir weiterführen. Unterstützt wird unser Ziel von den strategischen Wachstumsfeldern, in denen wir tätig sind. Das betrifft im Wesentlichen unser Aftermarketgeschäft sowie die Nutzung der Synergiepotenziale besonders im nordamerikanischen Trailermarkt und die Wachstumschancen, die wir in den BRIC-Regionen für uns weiter erschließen. Gleichzeitig profitieren wir von den anhaltenden Nachholbedarfen nach neuen Trucks und Trailern in den angestammten Kernmärkten Nordamerika und Europa. Besonders in Nordamerika blickt die Truckindustrie zuversichtlich in die Zukunft und prognostiziert weiteres Wachstum für 2012 und 2013. In Europa sind die Prognosen der Lkw-Hersteller vergleichsweise verhaltener. Ausschlaggebend dafür ist die größere Verunsicherung hinsichtlich der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in der Region. Für SAF-HOLLAND sind die Stimmen der Truckindustrie einerseits wichtige Indikatoren für weitere Entwicklungen, andererseits trägt das Truckgeschäft mit nur 18% zum Erfolg unseres Unternehmens bei. Ausschlaggebend sind das Segment Trailer Systems mit rund 57% und der Bereich Aftermarket mit knapp 25%. In Summe sehen wir für SAF-HOLLAND gute Voraussetzungen für eine positive Geschäftsentwicklung. Vor diesem Hintergrund erwarten wir für 2012 einen günstigen Geschäftsverlauf abhängig davon, wie sich der Kontext der finanz- und wirtschaftspolitischen Themen in Europa fortentwickeln wird. Für 2013 erwarten wir aus heutiger Sicht eine ebenfalls positive Geschäftsentwicklung mit weiterem Umsatzwachstum.

NÄHE. SERVICE. KONTINUITÄT.

082 Nähe. Service. Kontinuität.

084 Gemeinsam auf der Erfolgsspur

086 Interview mit Livio Ambrogio

NÄHE. SERVICE. KONTINUITÄT.



082 *Zusammenarbeit auf solider Vertrauensbasis: Langjährige Partnerschaften mit OEM- und Endkunden kennzeichnen die Geschäftsbeziehungen und das Serviceverständnis von SAF-HOLLAND. Dabei gewinnen beide Seiten:*

Während sich die Kunden auf maximalen Einsatz für ihre Anforderungen verlassen können, übernimmt SAF-HOLLAND Anregungen direkt in die Produkt- und Serviceentwicklung. So entstehen Ergebnisse, die immer am Kunden orientiert sind.



SAF-HOLLAND ist als Ersatzteillieferant enger Partner von OEM-Herstellern, Händlerorganisationen und Fuhrparkbetreibern. Darüber hinaus vergibt das Unternehmen weltweit Service-Partner-Zertifikate an Werkstätten, die den besonderen Ansprüchen von SAF-HOLLAND an Leistung und Kundenzufriedenheit gerecht werden. Für die Kunden bedeutet das ein internationales Servicenetzwerk mit einheitlichen Standards.

083

GEMEINSAM AUF DER ERFOLGSSPUR

Die Nähe zum Kunden ist der Motor wirtschaftlichen Erfolgs. Deshalb setzt SAF-HOLLAND auf vertrauensvolle Kooperation und stetigen Dialog. Durch persönlichen Austausch, aber auch über regelmäßige Kundenbefragungen stärkt das Unternehmen sein Profil als technologisch führender Hersteller und zuverlässiger Dienstleister. Das schafft im täglichen Wettbewerb Sicherheit für OEM- und Endkunden.

Bis zu 40% des Wertes eines europäischen Standardtrailers stecken in seinen Achs- und Federungssystemen. Dementsprechend stehen die Produkte von SAF-HOLLAND bei OEM- ebenso wie bei Endkunden im Mittelpunkt des Interesses. Seit Jahrzehnten kooperiert das Unternehmen mit namhaften Herstellern der europäischen und nordamerikanischen Nutzfahrzeugbranche. Und dies sowohl bei der Lieferung weitgehend standardisierter Komponenten als auch durch Zusammenarbeit im Aftermarketsegment. Zugleich pflegt SAF-HOLLAND den ständigen Dialog mit Speditionen und Flottenbetreibern, um im alltäglichen Einsatz der Produkte verlässlichen Service zu garantieren. Das macht das Unternehmen auch für Endkunden zum starken Partner.

Breite Präsenz und Premiumservice

Kennzeichnend für die Kundennähe von SAF-HOLLAND ist die besondere Serviceorientierung. Deshalb forciert das Unternehmen den Ausbau der Aftermarketpräsenz. Nicht nur in den Kernmärkten verdichtet SAF-HOLLAND ständig das Netzwerk der sorgfältig ausgewählten offiziellen Servicepartner und Originalteile-Händler. Auch in den aufstrebenden Märkten China, Brasilien und Russland erfahren neue Kunden von Beginn an, was den Vorteil bei SAF-HOLLAND ausmacht: schnelle Verfügbarkeit von Ersatzteilen und engagierte Dienstleistungen über einen der Service-Points.

Das Spektrum der angebotenen Services ist breit und von hoher Qualität. Es reicht von der rund um die Uhr erreichbaren Notfallnummer bis hin zum Servicemobil für die Unterstützung direkt beim Kunden. Um ihre Aufgaben bestmöglich wahrnehmen zu können, werden

084

- » Enge Partnerschaften mit OEM- und Endkunden
- » Aftermarketkooperationen mit Truckherstellern
- » Netz aus über 9.000 Service-Points wird noch dichter
- » Stetige Serviceoptimierung durch Kundenbefragungen
- » Programm SAF safe+easy bietet Kalkulationssicherheit

*Klaus-Jürgen Stegmann,
Vice President
Sales and Marketing
Trailer Systems*



Werkstattmitarbeiter systematisch in speziellen Schulungen weiterqualifiziert. Mit Hilfe regelmäßiger Kundenbefragungen evaluiert SAF-HOLLAND permanent den Status quo der Servicequalität und treibt so Optimierungen voran.

Sicher kalkulierbare Betriebskosten

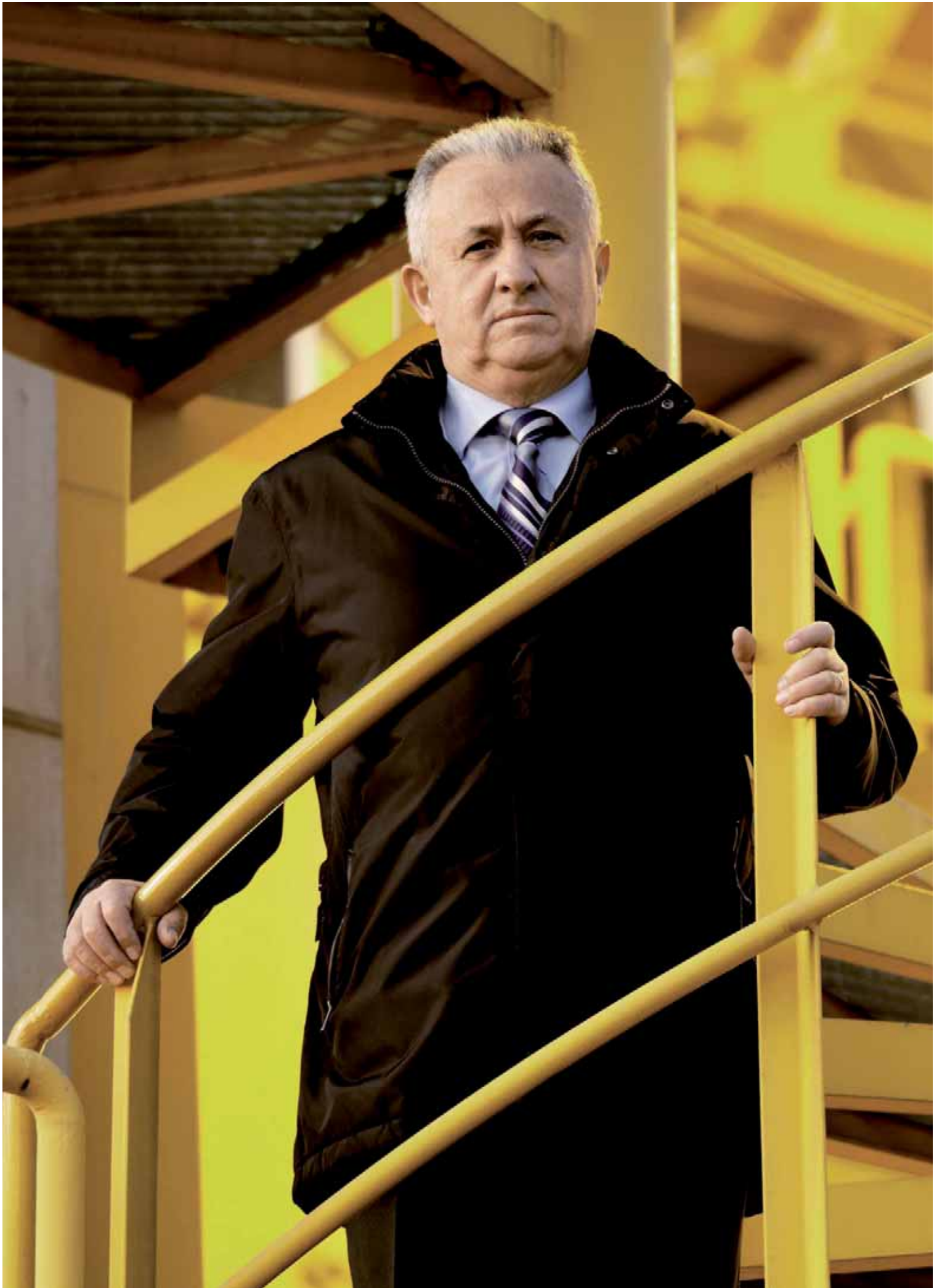
Aus Kundenwünschen entstehen bei SAF-HOLLAND Innovationen mit praktischem Mehrwert. Nicht nur die Produkte entsprechen vorbildlich den an sie gestellten Anforderungen. Auch die Unterstützungsleistungen richten sich strikt am Bedarf der Kunden aus. So bietet das Serviceprogramm SAF safe+easy neben der unkomplizierten Komplettabwicklung aller Service- und Reparaturarbeiten eine Kostenübernahmegarantie – vorab kalkuliert auf Basis der Betriebskosten des Fahrzeugs sowie einer Kilometerpauschale. Kunden erhalten damit mehr Kontinuität und Sicherheit in der Betriebskostenkalkulation.



Starke Marken mit unterschiedlichen regionalen Schwerpunkten geben den Kunden auf der ganzen Welt ein individuelles Leistungsversprechen. So sind die Marken SAF, Holland, GF, NEWAY und TRILEX bei der Erstbeschaffung ebenso wie im Aftermarketsegment ein Gütesiegel: Mit Originalteilen und speziell abgestimmten Serviceleistungen begleiten sie die Kunden während der gesamten langen Lebensdauer von SAF-HOLLAND-Produkten.

085

» Als börsennotierter Konzern mit über 3.000 Mitarbeitern gehört SAF-HOLLAND weltweit zu den Hauptakteuren seiner Branche. Dennoch hat das Unternehmen seinen familiären Charakter bewahrt. Unsere Kunden wissen: Sie profitieren vom engen, partnerschaftlichen Dialog mit festen Ansprechpartnern, aus dem nachhaltige Lösungen und neue Ideen entstehen. «



INTERVIEW MIT LIVIO AMBROGIO

STETIGER DIALOG UND SCHNELLE LÖSUNGEN

Livio Ambrogio, Präsident der Spedition Ambrogio Trasporti mit Sitz in Norditalien und europaweiten Aktivitäten, berichtet im Interview vom Bedarf der Branche und seinen Erfahrungen mit SAF-HOLLAND.

Vertrauensverhältnis aufgebaut, indem wir nach diesen Grundsätzen handeln – Jahr für Jahr. «

Was macht für Sie einen innovativen Trailer aus, der im Wettbewerb mit anderen Speditionen den Unterschied bedeutet?

» SAF-HOLLAND hat sich über viele Jahre hinweg als bevorzugter Achsenlieferant etabliert – auch in unserem Unternehmen. Und in allen Regionen, in denen wir unterwegs sind, merken wir: Der Service steht der hohen Qualität der Produkte in nichts nach. «

Herr Ambrogio, was ist Ihr unternehmens-eigenes Rezept, um langjährige Partnerschaften mit Kunden aufzubauen und zu erhalten?

» Die Transportkette des intermodalen Verkehrs bietet Kunden langfristig garantierte Kapazitäten, stabile Preise und die Sicherheit, dass Güter so umweltfreundlich wie möglich ans Ziel gelangen. Ambrogio hat hier mit seinen Kunden ein

» Trailer werden für sehr unterschiedliche Güter genutzt und die Anforderungen zum Schutz der Fracht sind sehr hoch. Es müssen akribisch Vorkehrungen zur Sicherung getroffen sowie präventive Maßnahmen für den Fall eines Unfalls ergriffen werden. Wichtig ist ein möglichst geringes Leergewicht des Trailers, um das Ladevermögen zu erhöhen. Beim Einsatz des Fahrzeugs auf der Straße machen vor allem Reifen und Achsen den Unterschied aus. Sie sollten die jährlichen Standzeiten wegen Wartung und Reparatur möglichst gering halten. «

In Ihrer Flotte setzen Sie auf Trailer mit Achsen von SAF-HOLLAND. Warum ist es Ihnen wichtig, neben dem Hersteller des Trailers auch den seiner Achssysteme genau zu kennen?

» Kombiniertes Güterverkehr beruht auf einer gut organisierten Servicekette. Diese Kette kann nur so stark sein wie jedes einzelne

Welche Rolle spielt für Sie schon bei der Kaufentscheidung für einen Trailer samt seiner Komponenten die anschließend zu erwartende Servicequalität?

» Die ist angesichts der Lebensdauer eines solchen Trailers ganz entscheidend. In all diesen Jahren muss es eine breite Palette an zuverlässigen Serviceleistungen geben – vom

» Die Servicequalität ist angesichts der Lebensdauer eines Trailers ganz entscheidend. Es muss die Nähe zum Kunden gewährleistet sein und der Kunde sollte immer merken, dass seine Anforderungen verstanden werden. «

ihrer Glieder. In den letzten 40 Jahren ist unser Geschäft immer wettbewerbsintensiver geworden. Da darf man sich keine vermeidbaren Fehler erlauben. Die beweglichen Komponenten eines Fahrzeugs sind immer Kern einer zuverlässigen und effizienten Transportdienstleistung. SAF-HOLLAND hat sich über viele Jahre hinweg als bevorzugter Achsenlieferant etabliert – auch in unserem Unternehmen. Und in allen Regionen, in denen wir unterwegs sind, merken wir: Der Service steht der hohen Qualität der Produkte in nichts nach. «

technischen Support bis hin zur Ersatzteilversorgung. Es muss die Nähe zum Kunden gewährleistet sein und der Kunde sollte immer merken, dass seine Anforderungen verstanden werden. «

Was kennzeichnet für Sie bei Serviceabläufen den Dialog mit Ihren Ansprechpartnern bei SAF-HOLLAND? Und was den Qualitätsgrad bei der Umsetzung Ihrer Wünsche?

» Durch den stetigen Dialog mit unserem Ansprechpartner sind wir in der Lage, in jeder Situation richtig mit den Produkten umzugehen. Im Kontakt mit SAF-HOLLAND werden technische Probleme umgehend gelöst, so dass

SAF-HOLLAND – starker Partner auf allen Kontinenten

ZENTRALE STEUERUNG

- » Umfangreiches Angebot im Service und Aftermarketsegment
- » Hohe Qualitätsstandards basierend auf strengen Zertifizierungskatalogen

GLOBALE NÄHE

- » Mehr als 9.000 Servicestützpunkte weltweit
- » Gewährleistung eines 24-Stunden-Service



Livio Ambrogio, Präsident der Spedition Ambrogio Trasporti

sich Zeitverluste zuverlässig minimieren lassen. Neulich hatten wir zum Beispiel ein technisches Problem bei einem unserer Fahrzeuge. Dank des direkten Kontakts zu SAF-HOLLAND waren wir in der Lage, den Mangel sofort zu beheben und die Arbeit schnell fortzusetzen. «

Langjährige Partnerschaften beruhen auf stetiger Verbesserung. Was wünschen Sie sich für die künftige Zusammenarbeit mit SAF-HOLLAND?

» Ich betrachte das Verhältnis zu unseren technischen Ausrüstern genauso wie das zu unseren eigenen Kunden. Basis für eine

nachhaltige und erfolgreiche Geschäftsbeziehung ist das gegenseitige Verständnis. Es gibt Sicherheit, auch in Zeiten der konjunkturellen Unbeständigkeit. Man muss gemeinsam sicherstellen, dass die Werte, die Basis der Zusammenarbeit sind, erhalten bleiben. «



Als etablierter Transportdienstleister mit europaweit acht Standorten stellt Ambrogio Trasporti höchste Anforderungen an die Effizienz und Zuverlässigkeit seines Fuhrparks.

WELTWEITE VERSORGUNG

- » Zentrale Logistikzentren sorgen für reibungslose Abläufe
- » Regionale Ersatzteillager unterstützen die Versorgung

INTERNATIONALE EXPANSION

- » Weitere Verdichtung des Servicenetzes
- » Ausbau in China, Brasilien und Russland

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung	092	1	Informationen zum Unternehmen	096
Konzernbilanz	093	2	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	096
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	094	2.1	Grundlagen der Erstellung des Abschlusses	096
Konzern-Kapitalflussrechnung	095	2.2	Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen	096
Konzernanhang	096	2.3	Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	099
		2.4	Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	113
		2.5	Veröffentlichte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards	114
		3	Konsolidierungskreis	117
		4	Segmentinformation	117
		5	Erläuterungen zur Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung	121
		5.1	Umsatzkosten	121
		5.2	Sonstige Erträge und Aufwendungen	121
		5.2.1	Sonstige betriebliche Erträge	121
		5.2.2	Vertriebskosten	122
		5.2.3	Allgemeine Verwaltungskosten	122
		5.2.4	Forschungs- und Entwicklungskosten	122
		5.2.5	Finanzergebnis	123
		5.2.6	Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	124
		5.2.7	Abschreibungen	124
		5.2.8	Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	125
		5.3	Ertragsteuern	125

6	Erläuterungen zur Konzernbilanz	128	7	Sonstige Angaben	147
6.1	Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte	128	7.1	Finanzinstrumente und Finanzrisikomanagement	147
6.2	Sachanlagen	131	7.2	Ergebnis je Aktie	154
6.3	Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	132	7.3	Kapitalflussrechnung	155
6.4	Sonstige langfristige Vermögenswerte	132	7.4	Sonstige finanzielle Verpflichtungen	155
6.5	Vorräte	133	7.5	Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen	156
6.6	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	133	7.6	Kapitalmanagement	158
6.7	Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	134	7.7	Honorare des Abschlussprüfers	159
6.8	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	134	7.8	Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	159
6.9	Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	134		Mandate des Board of Directors/ Management Board	160
6.10	Eigenkapital	134		Bericht des Réviseur d'entreprises agréé	162
6.11	Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	136		Versicherung der gesetzlichen Vertreter	164
6.12	Sonstige Rückstellungen	141			
6.13	Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	144			
6.14	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	146			
6.15	Sonstige Verbindlichkeiten	146			

KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR	Anhang	2011	2010
Periodenergebnis			
Umsatzerlöse	(4)	831.317	631.053
Umsatzkosten	(5.1)	-682.858	-514.023
Bruttoergebnis vom Umsatz		148.459	117.030
Sonstige betriebliche Erträge	(5.2.1)	1.352	1.298
Vertriebskosten	(5.2.2)	-48.864	-42.228
Allgemeine Verwaltungskosten	(5.2.3)	-37.532	-36.663
Forschungs- und Entwicklungskosten	(5.2.4)	-14.975	-13.704
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	(5.2.8)	1.530	5.171
Betriebliches Ergebnis	(4)	49.970	30.904
Finanzerträge	(5.2.5)	5.264	640
Finanzaufwendungen	(5.2.5)	-28.963	-36.139
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	639	453
Ergebnis vor Steuern		26.910	-4.142
Ertragsteuern	(5.3)	-108	-4.168
Periodenergebnis		26.802	-8.310
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(6.10)	1.501	11.460
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	(6.10)	-502	-2.798
Ertragsteuern auf direkt im Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(6.10)	92	819
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs nach Steuern		1.091	9.481
Gesamtperiodenerfolg nach Steuern		27.893	1.171
Davon auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend		27.893	1.171
Unverwässertes und verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	(7.2)	0,73	-0,40

KONZERNBILANZ

TEUR	Anhang	31.12.2011	31.12.2010
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte		327.788	317.864
Firmenwert	(6.1)	46.311	45.822
Immaterielle Vermögenswerte	(6.1)	139.012	140.886
Sachanlagen	(6.2)	100.746	100.630
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	8.225	7.744
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(6.4)	4.885	3.375
Latente Steueransprüche	(5.3)	28.609	19.407
Kurzfristige Vermögenswerte		208.699	166.056
Vorräte	(6.5)	90.400	68.082
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(6.6)	95.352	80.336
Forderungen aus Ertragsteuern		144	731
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(6.7)	7.458	8.361
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(6.8)	15.345	8.546
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	(6.9)	-	738
Summe Aktiva		536.487	484.658
Passiva			
Eigenkapital auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend	(6.10)	192.232	24.927
Grundkapital		412	207
Kapitalrücklage		245.661	106.454
Gesetzliche Rücklage		21	21
Sonstige Rücklage		232	-
Bilanzverlust		-51.341	-77.911
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		-2.753	-3.844
Langfristige Schulden		219.869	362.410
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(6.11)	12.600	11.730
Sonstige Rückstellungen	(6.12)	4.695	4.089
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(6.13)	163.504	306.917
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		14	40
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(7.1)	5.693	5.758
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.15)	286	273
Latente Steuerschulden	(5.3)	33.077	33.603
Kurzfristige Schulden		124.386	97.321
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(6.11)	2.237	2.732
Sonstige Rückstellungen	(6.12)	5.410	5.748
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(6.13)	11.530	3.758
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		67	131
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(6.14)	86.038	69.938
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		3.428	2.449
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(7.1)	99	-
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.15)	15.577	12.565
Summe Passiva		536.487	484.658

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

2011							
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend							
TEUR	Grund- kapital (Anhang 6.10)	Kapital- rücklage (Anhang 6.10)	Gesetzliche Rücklage (Anhang 6.10)	Sonstige Rücklage (Anhang 6.10)	Bilanz- verlust (Anhang 6.10)	Kumulierte erfolgs- neutrale Eigenkapital- verände- rungen (Anhang 6.10)	Gesamtes Eigenkapital
Stand 01.01.2011	207	106.454	21	-	-77.911	-3.844	24.927
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-	26.802	1.091	27.893
Ausgabe von Stammaktien	205	143.540	-	-	-	-	143.745
Transaktionskosten	-	-4.333	-	-	-	-	-4.333
Sonstige Umgliederungen	-	-	-	232	-232	-	-
Stand 31.12.2011	412	245.661	21	232	-51.341	-2.753	192.232

2010							
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend							
TEUR	Grund- kapital (Anhang 6.10)	Kapital- rücklage (Anhang 6.10)	Gesetzliche Rücklage (Anhang 6.10)	Bilanzverlust (Anhang 6.10)	Kumulierte erfolgs- neutrale Eigenkapital- verände- rungen (Anhang 6.10)	Gesamtes Eigenkapital	
Stand 01.01.2010	207	106.454	21	-69.601	-13.325	23.756	
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-8.310	9.481	1.171	
Stand 31.12.2010	207	106.454	21	-77.911	-3.844	24.927	

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Anhang	2011	2010
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		26.910	- 4.142
- Finanzerträge	(5.2.5)	-5.264	- 640
+ Finanzaufwendungen	(5.2.5)	28.963	36.139
- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	-639	-453
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(5.2.7)	20.676	22.808
- Wertaufholungen auf immaterielle Vermögenswerte	(5.2.8)	-1.530	-5.171
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte		2.710	2.082
-/+ Gewinn/Verlust aus Anlagenabgängen		-584	103
- Gewinn aus dem Verkauf von zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten		-60	-
+ erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		22	11
Ergebnis vor Änderungen des Net Working Capital		71.204	50.737
- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen	(6.11) / (6.12)	-20	- 4.396
- Veränderung der Vorräte	(6.5)	-23.661	-9.868
- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte	(6.6) / (6.7)	-16.740	-20.461
+ Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten	(6.14) / (6.15)	15.718	30.056
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen		46.501	46.068
- gezahlte Ertragsteuern		-5.403	-6.630
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		41.098	39.438
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
- Erwerb von Sachanlagevermögen	(6.2)	-12.144 ¹⁾	- 6.398
- Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(6.1)	-1.887	- 1.297
- Erwerb von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		-	- 85
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		1.007	495
+ Erlöse aus dem Verkauf von zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten	(6.9)	798	-
+ erhaltene Zinsen		117	108
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		-12.109	- 7.177
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
+ Einzahlungen aus Kapitalerhöhung	(6.10)	143.745	-
- gezahlte Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung	(6.10)	-6.068	-
- Zahlungen für Aufwendungen in Verbindung mit der Anpassung der Finanzierungsvereinbarung	(6.13)	-3.948	-
- Tilgung Darlehen Management bzw. Board of Directors	(6.13)	-1.098	-109
- Zahlungen für Finanzierungsleasing		-131	-280
- gezahlte Zinsen		-30.019 ²⁾	-15.011
- Tilgung von kurz- und langfristigen Finanzschulden	(6.13)	-89.100	-
- Veränderung der Auslastung der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	(6.13)/(7.1)	-35.725 ³⁾	-29.912
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-22.344	-45.312
Nettozunahme/-abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		6.645	-13.051
Wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		154	855
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode		8.546	20.742
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode		15.345	8.546

1) Die Investitionen in das Sachanlagevermögen betragen TEUR 13.676. Davon waren zum 31. Dezember 2011 TEUR 2.116 nicht zahlungswirksam. Dieser Betrag wird unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen. Nichtzahlungswirksame Investitionen des Vorjahres in Höhe von TEUR 584 sind 2011 gezahlt worden und in der Position Erwerb von Sachanlagevermögen enthalten.

2) Darin enthalten TEUR 14.272 (Vj. TEUR 0) aus der Rückzahlung abgegrenzter PIK-Zinsen.

3) Darin enthalten TEUR 7.355 aus der teilweisen Ablösung der sonstigen Darlehen, welche im Rahmen der Ausfinanzierung der Verlängerungsoptionen für Zinsswaps gewährt wurden (siehe Anhangsangabe 6.13) sowie TEUR 710 aus der Teilablösung von Zinsswaps (siehe Anhangsangabe 7.1).

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2011

1 INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die SAF-HOLLAND S.A. (kurz: „Gesellschaft“) wurde am 21. Dezember 2005 in Form einer Aktiengesellschaft (Société Anonyme) nach luxemburgischem Recht gegründet. Der Sitz der Gesellschaft befindet sich in Luxemburg, Boulevard de la Pétrusse 68–70. Die Gesellschaft ist im Handelsregister beim Bezirksgericht Luxemburg unter der Registernummer B 113.090 eingetragen. Die Aktien des Unternehmens sind im Prime Standard der Frankfurter Börse unter dem Symbol „SFQ“ (ISIN: LU0307018795) notiert. Seit 2010 zählen sie zu den Werten des SDAX.

Der zum 31. Dezember 2011 aufgestellte Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochtergesellschaften (kurz: „Konzern“ oder „Gruppe“) wurde am 13. März 2012 durch Beschluss des Board of Directors zur Veröffentlichung freigegeben. Nach luxemburgischem Recht ist der Jahresabschluss von den Anteilseignern zu genehmigen.

2 BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

2.1 GRUNDLAGEN DER ERSTELLUNG DES ABSCHLUSSES

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

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

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

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

2.2 WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

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

ten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein könnte, erläutert.

Wertminderung der Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte, ob Firmenwerte und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einer Wertminderung unterliegen. Die Werthaltigkeitstests des Konzerns zum 1. Oktober 2011 basieren auf Berechnungen des erzielbaren Betrages, im Rahmen derer eine Discounted-Cashflow-Methode verwendet wird. Die zukünftigen Cashflows werden aus dem Finanzplan der nächsten fünf Jahre abgeleitet. Cashflows jenseits der Planungsperiode werden unter Anwendung individueller Wachstumsraten extrapoliert. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz, von den erwarteten künftigen Mittelzu- und -abflüssen und der für Zwecke der Extrapolation verwendeten Wachstumsrate.

Den Annahmen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand beruhen. Insbesondere werden bezüglich der erwarteten Geschäftsentwicklung die vorliegenden Gegebenheiten ebenso wie die als realistisch eingeschätzte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von Marktforschungsunternehmen kommunizierten erwarteten Stückzahlen für den Truck- und Trailermarkt und Planungsgesprächen mit den wesentlichen Kunden der Gruppe. Obwohl das Management davon ausgeht, dass die zur Berechnung des erzielbaren Betrages verwendeten Annahmen angemessen sind, könnten etwaige unvorhersehbare Veränderungen dieser Annahmen zu einem Wertminderungsaufwand führen, der die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nachteilig beeinflussen könnte. Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrages für die verschiedenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einschließlich einer Sensitivitätsanalyse werden in Anhangsangabe 6.1 genauer erläutert. Zum 31. Dezember 2011 betragen die Buchwerte der Firmenwerte 46,3 Mio. Euro (Vj. 45,8 Mio. Euro) und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer 29,9 Mio. Euro (Vj. 27,9 Mio. Euro).

Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer

Die Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer erfordert die Verwendung von Schätzungen für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes zum Erwerbszeitpunkt, insbesondere bei den im Zusammenhang mit einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen Vermögenswerten. Des Weiteren ist die erwartete Nutzungsdauer dieser Vermögenswerte zu bestimmen. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte und der Nutzungsdauer sowie die Werthaltigkeitstests bei Vorliegen von Anzeichen auf eine Wertminderung basieren auf Ermessensentscheidungen des Managements. Zum 31. Dezember 2011 betragen die Buchwerte der Sachanlagen 100,7 Mio. Euro (Vj. 100,6 Mio. Euro) und die der immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer 109,1 Mio. Euro (Vj. 113,0 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.1 und 6.2 enthalten.

Aktive latente Steuern

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

sich vermindern, falls die geplanten steuerlichen Einkommen und die durch zur Verfügung stehende Steuerstrategien erzielbaren Steuervorteile geringer ausfallen oder falls Änderungen der aktuellen Steuergesetzgebung den zeitlichen Rahmen oder den Umfang der Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile beschränken.

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten Zinsvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass diese in der Zukunft zur Minderung des zu versteuernden Einkommens genutzt werden können. Zum 31. Dezember 2011 betrug der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge 5,9 Mio. Euro (Vj. 7,1 Mio. Euro). Der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge belief sich auf 34,6 Mio. Euro (Vj. 33,6 Mio. Euro). Darüber hinaus betragen zum 31. Dezember 2011 der Buchwert der aktivierten steuerlichen Zinsvorträge 28,4 Mio. Euro (Vj. 14,0 Mio. Euro) und der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Zinsvorträge 5,1 Mio. Euro (Vj. 34,8 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 5.3 dargestellt.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

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

Entsprechend der langfristigen Ausrichtung der Pensionspläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2011 betrug der Buchwert der Pensionen und ähnlicher Verpflichtungen 14,8 Mio. Euro (Vj. 14,5 Mio. Euro). In Höhe von 4,0 Mio. Euro (Vj. 2,1 Mio. Euro) wurden Vermögenswerte aus leistungsorientierten Plänen ausgewiesen. Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.11 dargestellt.

Sonstige Rückstellungen

Die Erfassung und Bewertung von sonstigen Rückstellungen basiert auf Schätzungen der Wahrscheinlichkeit vom künftigen Abfluss von Leistungen unter Berücksichtigung von Erfahrungswerten und Umständen, die zum Bilanzstichtag bekannt waren. Aufgrund dessen kann der Abfluss der tatsächlichen Leistungen von der Höhe der sonstigen Rückstellungen abweichen. Zum 31. Dezember 2011 beliefen sich die sonstigen Rückstellungen auf 10,1 Mio. Euro (Vj. 9,8 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.12 dargestellt.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Kosten aus der Gewährung von Phantom Shares (Wertsteigerungsrechten) an Mitglieder des Management Board und bestimmte Führungskräfte werden im Konzern zunächst mit dem beizulegenden Zeitwert der Wertsteigerungsrechte zum Zeitpunkt der Gewährung angesetzt und nachfolgend an jedem Bilanzstichtag sowie zum Erfüllungstag neu bewertet. Zur Schätzung des beizulegenden Zeitwertes anteilsbasierter Vergütungen muss ein geeignetes Bewertungsverfahren bestimmt werden, wobei die Auswahl des Modells von der Ausgestaltung der Bedingungen der Verträge abhängt. In dieses Modell fließen im Rahmen der Schätzung des beizulegenden Zeitwertes verschiedene Input-Parameter ein, für die Annahmen getroffen werden müssen. Hierbei handelt es sich insbesondere um die erwartete Optionslaufzeit, die Volatilität des Aktienkurses und die erwartete Dividendenrendite. Die erwartete Laufzeit der Phantom Shares basiert auf aktuellen Erwartungen des Managements bezüglich des Ausübungsverhaltens der Teilnehmer und entspricht nicht zwingend dem tatsächlich eintretenden Ausübungsverhalten der Begünstigten. Der erwarteten Volatilität liegt die Annahme zugrunde, dass von der historischen Volatilität einer Peer-Group über einen der erwarteten Laufzeit der Phantom Shares ähnlichen Zeitraum auf künftige Trends geschlossen werden kann, so dass die tatsächlich eintretende Volatilität von den getroffenen Annahmen abweichen kann. Aufgrund der Restrukturierung der Gesellschaft in der Vergangenheit wurde nicht auf die tatsächliche historische Volatilität der Gesellschaft zurückgegriffen, da diese nach Ansicht des Managements der Gesellschaft nicht repräsentativ für die zukünftige Kursentwicklung ist. Der Buchwert der Verpflichtungen aus anteilsbasierten Vergütungen beträgt TEUR 119 (Vj. TEUR 63). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.12 dargestellt.

Derivative Finanzinstrumente

Sofern der beizulegende Zeitwert von in der Bilanz erfassten finanziellen Vermögenswerten und Schulden nicht mit Hilfe von Daten eines aktiven Marktes bestimmt werden kann, wird er unter der Verwendung von Bewertungsverfahren ermittelt. Die in das Modell eingehenden Größen stützen sich soweit möglich auf beobachtbare Marktdaten. Ist dies nicht möglich, stellt die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte in gewissem Maße eine Ermessensentscheidung dar. Die Ermessensentscheidungen betreffen Parameter wie Liquiditätsrisiko, Kreditrisiko und Volatilität. Änderungen der Annahmen bezüglich dieser Faktoren könnten sich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert der Finanzinstrumente auswirken. Zum 31. Dezember 2011 betrug der Buchwert der derivativen Finanzinstrumenten 5,8 Mio. Euro (Vj. 5,7 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 7.1 dargestellt.

2.3 ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Konsolidierungsgrundsätze

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

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

Unternehmenszusammenschlüsse

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

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

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

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

Eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen ohne Verlust der Beherrschung wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert. Verliert das Mutterunternehmen die Beherrschung über ein Tochterunternehmen, so werden folgende Schritte durchgeführt:

- Ausbuchung der Vermögenswerte (einschließlich Geschäfts- oder Firmenwert) und der Schulden des Tochterunternehmens,
- Ausbuchung des Buchwertes der Anteile ohne beherrschenden Einfluss an dem ehemaligen Tochterunternehmen,
- Ausbuchung der im Eigenkapital erfassten kumulierten Umrechnungsdifferenzen,
- Erfassung des beizulegenden Zeitwertes der erhaltenen Gegenleistung,
- Erfassung des beizulegenden Zeitwertes der verbleibenden Beteiligung,

- Erfassung der Ergebnisüberschüsse bzw. -fehlbeträge in der Gewinn- und Verlustrechnung,
- Umgliederung der auf das Mutterunternehmen entfallenden Bestandteile des sonstigen Ergebnisses in die Gewinn- oder Verlustrechnung oder in die Gewinnrücklagen, wenn dies von IFRS gefordert wird.

Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures

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

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

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

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

Die vollständige Aufstellung über den Anteilsbesitz des Konzerns ist unter Anhangsangabe 7.5 aufgeführt.

Fremdwährungsumrechnung

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

werden bis zur Veräußerung der Nettoinvestition direkt im Eigenkapital und erst bei deren Abgang ergebniswirksam erfasst. Aus den Umrechnungsdifferenzen dieser Fremdwährungskredite entstehende latente Steuern werden ebenfalls direkt im Eigenkapital erfasst.

Die wichtigsten funktionalen Währungen der ausländischen Geschäftsbetriebe sind der US-Dollar (USD) und der Kanadische Dollar (CAD). Zum Bilanzstichtag entsprachen die Umrechnungskurse der genannten Währungen: EUR/USD = 1,29483 (Vj. 1,32521) respektive EUR/CAD = 1,32031 (Vj. 1,32503). Der gewichtete Durchschnittskurs der beiden Währungen betrug: EUR/USD = 1,39088 (Vj. 1,32471) respektive EUR/CAD = 1,37536 (Vj. 1,36457).

Firmenwert

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

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

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

Immaterielle Vermögenswerte

Einzelnerworbene immaterielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

	Kunden- beziehung	Technologie	Aktivier- te Entwicklungs- kosten	Marke	Servicenet- z	Lizenzen und Software
Angewendete Abschreibungs- methode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Keine Abschreibung	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer oder über den Zeitraum des Rechts
Nutzungsdauer	25–40 Jahre	10–18 Jahre	8–10 Jahre	Unbestimmt	20 Jahre	3–10 Jahre
Restnutzungs- dauer	19–35 Jahre	4–13 Jahre	7–10 Jahre	Unbestimmt	14–15 Jahre	1–7 Jahre

103

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

Sachanlagen

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

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

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

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

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

Den planmäßigen Abschreibungen liegen grundsätzlich folgende Nutzungsdauern zugrunde:

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

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

Fremdkapitalkosten

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

Leasingverhältnisse

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

Leasingverhältnisse, bei denen der Konzern als Leasingnehmer im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen am Leasinggegenstand trägt, werden als Finanzierungsleasing behandelt. Dementsprechend aktiviert der Konzern das Leasingobjekt zum beizulegenden Zeitwert oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, und schreibt den

Leasinggegenstand in der Folge über die geschätzte Nutzungsdauer oder die kürzere Vertragslaufzeit ab. Leasingzahlungen werden so in ihre Bestandteile Finanzierungsaufwendungen und Tilgung der Leasingsschuld aufgeteilt, dass der verbleibende Restbuchwert der Leasingsschuld mit einem konstanten Zinssatz verzinst wird. Finanzierungsaufwendungen werden sofort aufwandswirksam erfasst.

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

Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen

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

Wertminderung von nicht finanziellen Vermögenswerten

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

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

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

Finanzinstrumente

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswertes und bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt.

Beim erstmaligen Ansatz eines finanziellen Vermögenswertes oder einer finanziellen Verbindlichkeit bewertet der Konzern diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert, im Falle eines finanziellen Vermögenswertes oder einer finanziellen Verbindlichkeit, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, unter Einschluss von Transaktionskosten, die direkt dem Erwerb oder der Emission zuzurechnen sind.

Im Rahmen der Folgebewertung unterscheidet IAS 39 für die Bilanzierung von finanziellen Vermögenswerten die folgenden Kategorien:

- Kredite und Forderungen (loans and receivables),
- bis zur Endfälligkeit gehalten (held to maturity),
- zur Veräußerung verfügbar (available for sale),
- erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (at fair value through profit and loss)
 - zu Handelszwecken gehalten (held for trading),
 - beim erstmaligen Ansatz erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (fair value option).

Finanzielle Verbindlichkeiten werden im Sinne von IAS 39 wie folgt klassifiziert:

- zu fortgeführten Anschaffungskosten (financial liabilities at amortized cost) oder
- erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (at fair value through profit and loss)
 - zu Handelszwecken gehalten (held for trading),
 - beim erstmaligen Ansatz erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (fair value option).

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

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

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf aktiven Märkten gehandelt werden, wird durch den am Abschlussstichtag notierten Marktpreis oder öffentlich notierten Preis (vom Käufer gebotener Geldkurs bei Long-Position und Briefkurs bei Short-Position) ohne Abzug der Transaktionskosten bestimmt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf keinem aktiven Markt

gehandelt werden, wird unter Anwendung geeigneter Bewertungsverfahren ermittelt. Zu den Bewertungsmethoden gehören

- die Verwendung der jüngsten Geschäftsvorfälle zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern,
- der Vergleich mit dem aktuellen beizulegenden Zeitwert eines anderen, im Wesentlichen identischen Finanzinstruments,
- die Verwendung von Discounted-Cashflow-Methoden und anderer Bewertungsmodelle.

Für eine Analyse der beizulegenden Zeitwerte von Finanzinstrumenten und weitere Einzelheiten dazu, wie Finanzinstrumente bewertet werden, wird auf Anhangsangabe 7.1 verwiesen.

Originäre Finanzinstrumente

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

Der Kategorie **bis zur Endfälligkeit gehalten** werden nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit
fixen oder bestimm-
baren Zahlungen und einer festen Laufzeit zugeordnet, die der Konzern bis zur
Endfälligkeit halten will und kann. Nach der erstmaligen Erfassung werden bis zur Endfälligkeit gehal-
tene Finanzinvestitionen mit den fortgeführten Anschaffungskosten unter der Verwendung der Effek-
tivzinsmethode abzüglich Wertminderungen bewertet. Dieser Kategorie sind in der Berichtsperiode
keine finanziellen Vermögenswerte zugeordnet.

Zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte,
die in keine andere Kategorie fallen. Die Folgebewertung erfolgt mit dem beizulegenden Zeitwert,
wobei Gewinne oder Verluste nach Abzug von Ertragsteuereffekten in der Position „Kumulierte
erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen“ erfasst werden. Dies gilt nicht, wenn es sich um nachhalti-
ge bzw. signifikante Wertminderungen handelt, die erfolgswirksam erfasst werden. Erst mit dem
Abgang des finanziellen Vermögenswertes werden die zuvor im Eigenkapital verbuchten kumulierten
Gewinne oder Verluste aus der Bewertung erfolgswirksam erfasst. Dieser Kategorie sind in der
Berichtsperiode keine finanziellen Vermögenswerte zugeordnet.

Die Gruppe **erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente** enthält zum
einen **zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente**. Zum anderen umfasst diese Kategorie
finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz als **erfolgs-
wirksam zum beizulegenden Zeitwert** klassifiziert werden. Der Konzern hat beim erstmaligen Ansatz
keine originären finanziellen Finanzinstrumente als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert
bewertet eingestuft.

Sonstige originäre finanzielle Verbindlichkeiten werden nach der erstmaligen Erfassung zu **fortgeführ-
ten Anschaffungskosten** unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Darunter fallen im
Konzern verzinsliche Darlehen und Ausleihungen sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Lei-
stungen.

Derivative Finanzinstrumente

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

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

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

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

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

Im Konzern erfüllen ausschließlich die Zinsswaps die Kriterien des Hedge-Accountings. Sie dienen zur Absicherung von Cashflows (Cashflow-Hedge). D.h., mittels eines Cashflow-Hedges werden künftige Zahlungsströme aus in der Bilanz angesetzten Vermögenswerten und Schulden oder aus mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden geplanten Transaktionen gegen Schwankungen abgesichert. Der effektive Teil des Gewinns oder Verlusts aus diesen Sicherungsinstrumenten wird unter Berücksichtigung von latenten Steuern direkt im Eigenkapital erfasst, während der ineffektive Teil erfolgswirksam erfasst wird. Die im Eigenkapital erfassten Beträge werden in der Periode ergebniswirksam erfasst, in der die abgesicherte Transaktion das Periodenergebnis beeinflusst, zum Beispiel in der abgesicherte Finanzerträge oder -aufwendungen erfasst werden oder in der ein geplanter Verkauf oder Kauf durchgeführt wird. Wird mit dem Eintritt der vorhergesehenen Transaktion nicht länger gerechnet, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Beträge im Periodenergebnis erfasst.

Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten

Finanzielle Vermögenswerte oder eine Gruppe von finanziellen Vermögenswerten, mit Ausnahme der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten, werden zu jedem Bilanzstichtag auf das Vorhandensein von Indikatoren für eine Wertminderung untersucht. Finanzielle Vermögenswerte werden als wertgemindert betrachtet, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die nach dem erstmaligen Ansatz eintraten (ein eingetretener „Schadensfall“), ein objektiver Hinweis dafür vorliegt, dass sich die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme des Vermögenswertes negativ verändern.

Bei zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten entspricht der Wertminderungsaufwand der Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswertes und dem mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswertes ermittelten Barwert der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme. Eine Wertminderung führt zu einer direkten Minderung des Buchwertes aller betroffenen finanziellen Vermögenswerte, mit Ausnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, deren Buchwert durch ein Wertminderungskonto gemindert wird. Änderungen des Wertminderungskontos werden erfolgswirksam erfasst.

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

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Schulden

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

Vorräte

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

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

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

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

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

Sonstige Rückstellungen

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

Anteilsbasierte Vergütung

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

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Leistungsorientierte Pensionspläne und ähnliche Verpflichtungen

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

Ende der vorherigen Berichtsperiode den höheren der beiden Beträge aus 10% der leistungsorientierten Verpflichtung oder des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens übersteigt. Diese Gewinne oder Verluste werden über die erwartete durchschnittliche Restlebensarbeitszeit der vom Plan erfassten Arbeitnehmer realisiert.

Der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand wird linear über den durchschnittlichen Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit der Anwartschaft verteilt. Soweit Anwartschaften sofort nach Einführung oder Änderung eines Pensionsplanes unverfallbar werden, ist der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand sofort ergebniswirksam zu erfassen.

Der als Vermögenswert oder Schuld aus einem leistungsorientierten Plan zu erfassende Betrag umfasst den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung abzüglich des beizulegenden Zeitwertes des zur unmittelbaren Erfüllung von Verpflichtungen vorhandenen Planvermögens, abzüglich des noch nicht erfassten nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwands und zu- bzw. abzüglich der noch nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne bzw. Verluste. Der Wert eines Vermögenswertes beschränkt sich auf die Summe aus dem noch nicht erfassten nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen und dem Barwert eines etwaigen wirtschaftlichen Nutzens in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder in Form der Minderung künftiger Beitragszahlungen an den Plan. Soweit im Zusammenhang mit Fondsvermögen Zahlungsverpflichtungen auf Grund von Mindestdotierungsvorschriften für bereits erdiente Leistungen bestehen, kann dies auch zum Ansatz einer zusätzlichen Rückstellung führen, wenn der wirtschaftliche Nutzen eines sich unter Berücksichtigung der noch zu leistenden Mindestdotierungen ergebenden Finanzierungsüberhangs für das Unternehmen begrenzt ist.

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

Beitragsorientierte Pensionspläne

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

Andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

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

Andere langfristige Leistungen an Arbeitnehmer

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

Steuern

Tatsächliche Ertragsteuern

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbe-

hörden bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrages werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten.

Latente Steuern

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

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

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

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

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

Ertragsrealisierung

Erträge werden grundsätzlich erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen an den Konzern fließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Erträge werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung abzüglich Skonti, Rabatten, Umsatzsteuern und anderer Abgaben bewertet. Erträge aus dem Verkauf von Waren und Erzeugnissen werden erfasst, wenn die mit dem Eigentum an den verkauften Waren und Erzeugnissen verbundenen maßgeblichen Risiken und Chancen auf den Käufer übergegangen sind. Dies tritt in der Regel mit Lieferung der Waren und Erzeugnisse ein. Zinserträge werden nach Zeitablauf unter Berücksichtigung der Effektivverzinsung erfasst. Dividenden werden mit der Entstehung des Rechtsanspruches des Konzerns auf Zahlung erfasst.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllt. Aufwandsbezogene Zuwendungen werden planmäßig als Ertrag über den Zeitraum erfasst, der erforderlich ist, um sie mit den entsprechenden Aufwendungen zu verrechnen. Zuwendungen für einen Vermögenswert werden in der Bilanz als passivischer Abgrenzungsposten angesetzt und in gleichen Raten über die geschätzte Nutzungsdauer des entsprechenden Vermögenswertes erfolgswirksam aufgelöst.

2.4 ÄNDERUNG DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit folgenden Ausnahmen. Zum 1. Januar 2011 sind die nachfolgenden Standards und Interpretationen im Konzernabschluss der Gruppe grundsätzlich erstmalig anwendbar:

- IAS 24 Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen (geändert)
- IAS 32 Finanzinstrumente: Darstellung (geändert)
- IFRIC 14 Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungsverpflichtungen (geändert)
- IFRIC 19 Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente
- Verbesserung zu IFRS 2010 (Mai 2010)

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

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

Das IASB hat eine Änderung des IAS 24 veröffentlicht, die eine Klarstellung der Definitionen von nahe stehenden Unternehmen und Personen beinhaltet. Die neue Definition verstärkt den symmetrischen Ansatz bei der Bestimmung von Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen und stellt die Umstände klar, unter denen Personen und Personen in Schlüsselpositionen die Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen eines Unternehmens beeinflussen. Des Weiteren führt die Änderung eine partielle Befreiung von den Angabepflichten des IAS 24 für Geschäfte mit öffentlichen Stellen und mit Unternehmen, die durch dieselbe öffentliche Stelle wie das berichtende Unternehmen beherrscht, gemeinschaftlich geführt oder wesentlich beeinflusst werden. Der geänderte Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen, anzuwenden. Aus der Anwendung der Änderung ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns und keine erweiterten Angabepflichten.

IAS 32 Finanzinstrumente: Darstellung (geändert)

Das IASB hat eine Änderung veröffentlicht, in der die Definition einer finanziellen Verbindlichkeit nach IAS 32 geändert wird, damit Unternehmen bestimmte Bezugsrechte und Optionen oder Optionscheine als Eigenkapitalinstrumente klassifizieren können. Die Änderung ist anwendbar, wenn die Rechte zum Erwerb einer festen Anzahl von Eigenkapitalinstrumenten des Unternehmens zu einem festen Betrag in beliebiger Währung berechtigen und das Unternehmen sie anteilig allen gegenwärtigen Eigentümern derselben Klasse seiner nicht derivativen Eigenkapitalinstrumente anbietet. Der geänderte Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen, anzuwenden. Die Änderung wirkt sich nicht auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns aus, da der Konzern über keine derartigen Instrumente verfügt.

IFRIC 14 Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungsverpflichtungen (geändert)

Die Änderung beseitigt eine unbeabsichtigte Folge für den Fall, dass ein Unternehmen Mindestdotierungsverpflichtungen unterliegt und Vorauszahlungen vornimmt, um diesen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Die Änderung gestattet die Klassifizierung einer Vorauszahlung künftigen Dienstzeitaufwands durch das Unternehmen als Planvermögen. Der geänderte IFRIC 14 ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen, rückwirkend anzuwenden. Der Konzern unterliegt in Kanada Mindestdotierungsverpflichtungen, dennoch hat diese Änderung der Interpretation in diesem Jahr keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

IFRIC 19 Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente

IFRIC 19 erläutert die Anforderungen der IFRS, wenn ein Unternehmen teilweise oder vollständig eine finanzielle Verbindlichkeit durch Ausgabe von Aktien oder anderen Eigenkapitalinstrumenten tilgt. Die Anwendung des IFRIC 19 hatte keine Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns, da keine Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente vorliegt.

Verbesserungen zu IFRS 2010

Das IASB veröffentlichte Verbesserungen zu IFRS, einen Sammelstandard zur Änderung insbesondere folgender Standards bzw. Interpretationen:

- IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse
- IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben
- IAS 1 Darstellung des Abschlusses
- IAS 27 Konzern- und Einzelabschlüsse
- IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme

Die Änderungen aus den Verbesserungen zu IFRS 2010 sind in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen. Die Anwendung hatte im Geschäftsjahr 2011 keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

2.5 VERÖFFENTLICHTE, JEDOCH NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDEnde STANDARDS

Im Geschäftsjahr 2011 hat das International Accounting Standards Board (IASB) weitere für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevante Standards verabschiedet, die in der Berichtsperiode noch nicht verpflichtend anzuwenden beziehungsweise von der Europäischen Union noch nicht anerkannt sind. Der Konzern hat beschlossen, die folgenden Standards, die bereits herausgegeben wurden, nicht frühzeitig anzuwenden. Die Umsetzung erfolgt spätestens im Jahr der erstmals verpflichtenden Anwendung.

IAS 1 Darstellung des Abschlusses – Darstellung von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses

Die Änderungen des IAS 1 führen zu einer geänderten Gruppierung der im sonstigen Ergebnis dargestellten Posten. Dabei sind Bestandteile, für die künftig eine erfolgswirksame Umgliederung vorgesehen ist (so genannte Recycling), gesondert von Bestandteilen, die im Eigenkapital verbleiben, darzustellen. Diese Änderung betrifft allein die Darstellungsweise im Abschluss und hat daher keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Die Änderung ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnen, anzuwenden.

IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer (geändert)

Die Überarbeitung von IAS 19 ändert die Behandlung von leistungsorientierten Versorgungsplänen und Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Die Neuregelung erfordert unter anderem die sofortige Erfassung von Änderungen der leistungsorientierten Verpflichtungen und des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens im Zeitpunkt ihres Auftretens. Die bislang anwendbare Korridormethode wurde abgeschafft und die Ermittlung von erwarteten Erträgen aus dem Planvermögen geändert. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden. Die Regelungen sind (von Ausnahmen abgesehen) rückwirkend anzuwenden. Es wird angenommen, dass die Anwendung zu einer Anpassung bei den leistungsorientierten Versorgungsplänen führen wird. Eine detaillierte Analyse der Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wird derzeit vorgenommen. Die Änderungen werden voraussichtlich zu einer Verringerung des auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallenden Eigenkapitals in Höhe von 16,0 Mio. Euro nach Berücksichtigung latenter Steuern führen. Die Geschäftsführung geht davon aus, dass der geänderte Standard erstmals im Konzernabschluss des Geschäftsjahres, das am 1. Januar 2013 beginnt, Anwendung findet.

IAS 27 Einzelabschlüsse (überarbeitet 2011)

Mit der Verabschiedung von IFRS 10 und IFRS 12 beschränkt sich der Anwendungsbereich von IAS 27 allein auf die Bilanzierung von Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten und assoziierten Unternehmen in separaten Einzelabschlüssen eines Unternehmens. Der Konzern stellt einen solchen Einzelabschluss nicht auf. Die Änderung ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden.

IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (überarbeitet 2011)

Mit der Verabschiedung von IFRS 11 und IFRS 12 wurde IAS 28 in „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ umbenannt und der Regelungsbereich, der sich bislang auf die assoziierten Unternehmen beschränkte, auf die Anwendung der Equity-Methode auf Gemeinschaftsunternehmen ausgeweitet. Die Änderung ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden.

IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben – Verbesserung der Angaben über die Übertragung von finanziellen Vermögenswerten

Die Änderung bestimmt umfangreiche neue Angaben über übertragene finanzielle Vermögenswerte, die nicht ausgebucht wurden, um den Adressaten des Konzernabschlusses ein Verständnis über diese Vermögenswerte und zugehörige Schulden zu ermöglichen. Es werden darüber hinaus Angaben über das zum Berichtsstichtag bestehende anhaltende Engagement bei übertragenen und ausgebuchten finanziellen Vermögenswerten gefordert, um den Adressaten ein Verständnis über die Art und die Risiken des anhaltenden Engagements bei diesen ausgebuchten Vermögenswerten zu ermöglichen. Die Änderung ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2011 beginnen, anzuwenden. Die Änderung betrifft lediglich die Angaben und wirkt sich nicht auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns aus.

IFRS 9 Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung

Im November 2009 und im Oktober 2010 veröffentlichte das IASB IFRS 9 „Finanzinstrumente“. Dieser Standard beinhaltet die erste von drei Phasen des IASB-Projekts, den bestehenden IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ zu ersetzen. IFRS 9 ändert die Ansatz- und Bewertungsvorschriften von finanziellen Vermögenswerten, einschließlich verschiedener hybrider Verträge. Er verwendet einen einheitlichen Ansatz, einen finanziellen Vermögenswert zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren, der die verschiedenen Regelungen des IAS 39 ersetzt. Der Ansatz in IFRS 9 basiert darauf, wie ein Unternehmen seine Finanzinstrumente steuert (sein Geschäftsmodell), und auf der Art der vertraglich vereinbarten Zahlungsströme der finanziellen Vermögenswerte. Der neue Standard verlangt außerdem eine einheitlich zu verwendende Wertminderungsmethode, die die unterschiedlichen Methoden innerhalb des IAS 39 ersetzt. Der im Oktober 2010 veröffentlichte Teil enthält die neuen Vorschriften für die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten. Die neuen Regelungen ändern nur die Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten, die in Anwendung der so genannten 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. Der neue Standard ist verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen, wobei eine frühere Anwendung gestattet ist. Das Unternehmen prüft derzeit die Auswirkungen der Anwendung auf den Konzernabschluss.

Änderung von IAS 32 und IFRS 7 – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Schulden

Die Änderung von IAS 32 und IFRS 7 wurde im Dezember 2011 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. Mit der Änderung werden darüber hinaus ergänzende Angaben definiert. Die Änderungen sind erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnt.

IFRS 10 Konzernabschlüsse

IFRS 10 ersetzt die Bestimmungen des bisherigen IAS 27 „Konzern- und Einzelabschlüsse“ zur Konzernrechnungslegung und beinhaltet Fragestellungen, die bislang in SIC-12 „Konsolidierung Zweckgesellschaften“ geregelt wurden. IFRS 10 begründet ein einheitliches Beherrschungskonzept, welches auf alle Unternehmen einschließlich der Zweckgesellschaften Anwendung findet. Die mit IFRS 10 eingeführten Änderungen erfordern gegenüber der bisherigen Rechtslage erhebliche Ermessensausübung des Managements bei der Beurteilung der Frage, über welche Unternehmen im Konzern Beherrschung ausgeübt wird und ob diese daher im Wege der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss einzubeziehen sind. Aus den Änderungen werden sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden.

IFRS 11 Gemeinschaftliche Vereinbarungen

IFRS 11 wurde im Mai 2011 veröffentlicht und ist erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnt. Der Standard 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 nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Aus den Änderungen werden sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben, da Gemeinschaftsunternehmen bereits nach der Equity-Methode bilanziert werden. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden.

IFRS 12 Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen

Der Standard 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. Des Weiteren werden neue Angabeanforderungen formuliert. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden.

IFRS 13 Bemessung des beizulegenden Zeitwertes

Der Standard legt einheitliche Richtlinien für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes fest. Nicht zum Regelungsbereich des Standards gehört dagegen die Frage, wann Vermögenswerte und Schulden zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden müssen oder können. IFRS 13 gibt vielmehr Leitlinien, wie der beizulegende Zeitwert unter IFRS sachgerecht zu ermitteln ist, wenn dieser gefordert oder erlaubt ist. Der Konzern untersucht derzeit die Auswirkungen, die der neue Standard auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns künftig haben wird. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden.

3 KONSOLIDIERUNGSKREIS

UNTERNEHMENSERWERBE

Im Berichtsjahr und in der Vergleichsperiode haben keine Unternehmenserwerbe stattgefunden.

UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN

Im Juli 2011 wurde in Dubai die SAF-HOLLAND Middle East FZE, Vereinigte Arabische Emirate, gegründet und zum 30. September 2011 erstmalig in den Konzernabschluss einbezogen.

Die im Vorjahr am 18. Oktober 2010 gegründete SAF-HOLLAND Otomotiv Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi, Türkei, wurde erstmalig zum Stichtag 31. Dezember 2010 in den Konzernabschluss einbezogen.

ENTKONSOLIDIERUNGEN

Die Holland Eurohitch Ltd., Großbritannien, wurde mit ihrer Liquidation am 29. März 2011 im Berichtsjahr entkonsolidiert.

Im Vorjahr wurde die SAF-HOLLAND Slovakia s.r.o., Slowakei, liquidiert und ist daher im Jahr 2010 aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden. Der Entkonsolidierungserfolg in Höhe von TEUR 149 wurde im Vorjahresabschluss unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

SONSTIGE VERÄNDERUNGEN

Im Jahr 2011 wurden die SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach, und die Sauer GmbH, Bessenbach, auf die SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH, Bessenbach, verschmolzen. Die Verschmelzungen erfolgten rückwirkend auf den 1. Januar 2011. Im Anschluss daran wurde die SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH, Bessenbach, rückwirkend zum 1. Januar 2011 auf die SAF-HOLLAND GROUP GmbH, Bessenbach, verschmolzen. Anschließend wurde die SAF-HOLLAND GROUP GmbH, Bessenbach, umbenannt in die SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach.

Am 31. Dezember 2011 wurde die SAF-HOLLAND Holdings (USA), Inc., Wilmington, Delaware, USA, auf die SAF-HOLLAND Inc., Holland, Michigan, USA, verschmolzen.

4 SEGMENTINFORMATION

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

TRAILER SYSTEMS

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

POWERED VEHICLE SYSTEMS

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

AFTERMARKET

In diesem Segment werden Komponenten vertrieben wie Ersatzteile für alle vorhandenen Systeme für Trailer als auch angetriebene Nutzfahrzeuge sowie bestimmte Spezialprodukte. Zu den Spezialprodukten zählen agrarwirtschaftliche nicht angetriebene Bodenbelüftungsanlagen, ausgehend von patentiertem Design und Technologie.

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

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

TEUR	2011	2010
Betriebliches Ergebnis	49.970	30.904
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	639	453
EBIT	50.609	31.357
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	6.447	6.654
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	-1.530	-5.171
Restrukturierungs- und Integrationskosten	1.792	4.290
Bereinigtes EBIT	57.318	37.130

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

		2011				
		Business Units				
TEUR		Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket	Anpassungen/ Eliminierungen	Konsolidiert
	Umsatzerlöse	472.803	154.027	204.487	–	831.317
1) Aufwendungen im Zusammenhang mit Standortzusammenführungen (TEUR -945) sind als Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten keiner Business Unit zugeordnet.	Umsatzkosten	-430.004	-128.376	-123.533	-945 ¹⁾	-682.858
	Bruttoergebnis	42.799	25.651	80.954	-945	148.459
	Bruttomarge	9,1%	16,7%	39,6%	–	17,9%
	Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen und Erträge aus Wertaufholungen	-30.404	-12.344	-50.487	-4.615 ²⁾	-97.850
2) Aufwendungen im Zusammenhang mit der Neuordnung der Aktivitäten des Konzerns in Osteuropa (TEUR -364), Aufwendungen im Zusammenhang mit Standortzusammenführungen (TEUR -456) sowie Aufwendungen aus der Zusammenführung der vorhandenen SAP-Welten in Europa und Nordamerika (TEUR -27) sind als Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten keiner Business Unit zugeordnet. Weiterhin sind die Kosten aus den Holdings (TEUR -3.768) keinem Segment zugeordnet.	Bereinigungen	2.365 ³⁾	896 ³⁾	1.656 ³⁾	1.792 ⁴⁾	6.709
	Bereinigtes EBIT	14.760	14.203	32.123	-3.768	57.318
	Bereinigte EBIT-Marge	3,1%	9,2%	15,7%	–	6,9%
	Abschreibungen und Wertaufholungen	-11.152	-3.707	-4.041	-246 ⁵⁾	-19.146
	davon Erträge aus Wertaufholungen	860	470	200	–	1.530
3) Bereinigungen in den Business Units betreffen Abschreibungen aus der PPA (TEUR 6.447). Des Weiteren sind Erträge aus Wertaufholungen der Marken (TEUR -1.530) enthalten.						
4) Restrukturierungs- und Integrationskosten (TEUR 1.792) sind keiner Business Unit zugeordnet.						
5) Wertminderungen (TEUR -246) aufgrund von Standortzusammenführungen sind als Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten keiner Business Unit zugeordnet.						

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

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

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

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

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

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

Geografische Informationen werden für die Regionen „Europa“ und „Nordamerika“ dargestellt.

Das Geschäft in der Region Europa umfasst die Herstellung und den Verkauf von Achs- und Federungssystemen für Anhänger und Auflieger sowie Sattelkupplungen für schwere Lkw. Der Konzern bietet in dieser Region ebenfalls Ersatzteile für die Trailer- und Nutzfahrzeugindustrie an. In Nordamerika ist der Konzern Hersteller und Verkäufer von Kernelementen für die Auflieger- und Anhänger-, Lkw-, Bus- und Campingfahrzeugindustrie. Der Konzern bietet in dieser Region Achs- und Federungssysteme, Sattelkupplungen, Königszapfen, Stützwinden und Anhängerkupplungen an. In Nordamerika liefert der Konzern ebenfalls Ersatzteile für die Trailer- und Nutzfahrzeugindustrie.

Die folgende Tabelle zeigt Informationen nach geografischen Regionen:

TEUR	2011	2010
Erlöse von externen Kunden		
Europa	456.546	311.358
Nordamerika	331.944	279.172
Sonstige	42.827	40.523
Gesamt	831.317	631.053

TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Langfristige Vermögenswerte		
Europa	161.784	165.765
Nordamerika	122.709	116.507
Sonstige	10.670	14.078
Gesamt	295.163	296.350

Die langfristigen Vermögenswerte umfassen den Firmenwert, immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen, nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen und sonstige langfristige Vermögenswerte, sofern sie nicht aus der Finanzierung von Pensionsverpflichtungen resultieren.

Im Berichts- sowie im Vorjahr hat kein Kunde den Umsatzanteil in Höhe von 10% des Gesamtumsatzes erreicht.

5 ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GESAMTPERIODEN-ERFOLGSRECHNUNG

5.1 UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2011	2010
Materialaufwendungen	551.497	407.620
Personalaufwendungen	92.641	74.950
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	11.462	12.296
Reparatur- und Wartungsaufwendungen	8.506	5.859
Aufwendungen für Leiharbeiter	6.421	1.393
Garantieaufwendungen	3.950	2.700
Restrukturierungs- und Integrationskosten	945	2.671
Sonstige	7.436	6.534
Gesamt	682.858	514.023

5.2 SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

5.2.1 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2011	2010
Gewinne aus Anlageabgängen	584	13
Erträge aus Erstattungen	389	371
Ertrag aus der Entkonsolidierung der SAF-HOLLAND Slovakia s.r.o	–	149
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	–	139
Sonstige	379	626
Gesamt	1.352	1.298

5.2.2 Vertriebskosten

Die Zusammensetzung der Vertriebskosten ergibt sich aus der folgenden Übersicht:

TEUR	2011	2010
Personalaufwendungen	21.782	18.616
Aufwendungen für Distribution	6.640	4.896
Werbe- und Verkaufsförderungskosten	6.329	5.251
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	3.892	3.960
Provisionen	1.314	1.682
Restrukturierungs- und Integrationskosten	591	206
Sonstige	8.316	7.617
Gesamt	48.864	42.228

5.2.3 Allgemeine Verwaltungskosten

In der folgenden Tabelle sind die Allgemeinen Verwaltungskosten dargestellt:

TEUR	2011	2010
Personalaufwendungen	19.232	18.312
Rechts- und Beratungskosten	4.853	3.048
Büro- und Betriebsbedarf	2.586	3.080
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	2.514	3.073
Restrukturierungs- und Integrationskosten	256	1.406
Sonstige	8.091	7.744
Gesamt	37.532	36.663

5.2.4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2011	2010
Personalaufwendungen	8.215	7.401
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	2.562	2.963
Restrukturierungs- und Integrationskosten	–	7
Sonstige	4.198	3.333
Gesamt	14.975	13.704

Im Geschäftsjahr wurden Entwicklungskosten in Höhe von TEUR 1.217 (Vj. TEUR 625) aktiviert. Zahlungen des bayerischen Wirtschaftsministeriums in Höhe von TEUR 43 (Vj. TEUR 0) wurden als erfolgsbezogene Zuwendungen mit den Forschungs- und Entwicklungskosten saldiert.

5.2.5 Finanzergebnis

Die Finanzerträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2011	2010
Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen	4.231	50
Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	509	18
Finanzerträge im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	375	–
Zinserträge	122	98
Sonstige	27	474
Gesamt	5.264	640

Die Finanzaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2011	2010
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Ausleihungen	-19.009	-28.053
Transaktionskosten	-5.140	-479
Amortisation von Transaktionskosten	-2.264	-2.100
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	-762	-754
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	-807	-3.097
Sonstige	-981	-1.656
Gesamt	-28.963	-36.139

Bei den Kursgewinnen aus Fremdwährungsdarlehen handelt es sich um unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Darlehen zum Stichtagskurs.

Die Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Ausleihungen sind aufgrund der im April 2011 vorgenommenen Teilablösung von Bankdarlehen infolge der Kapitalerhöhung und der daraus resultierenden Verbesserung der Zinsmarge gesunken.

Die Transaktionskosten der Berichtsperiode enthalten im Wesentlichen die erfasste Zuschreibung der Darlehensbuchwerte in Höhe von TEUR 1.135 sowie eine vorzeitige Auflösung von kapitalisierten Transaktionskosten von insgesamt TEUR 3.293. Beides resultiert aus der Anpassung der erwarteten Zahlungsströme der Darlehen an die aktuellen Entwicklungen bezüglich der vorzeitigen Rückzahlung im April 2011. Des Weiteren wurde im Juli 2011 mit den Vorbereitungen für die Ausgabe einer Anleihe begonnen. In diesem Zusammenhang bisher angefallene Kosten von TEUR 655 sind ebenfalls in den Transaktionskosten enthalten. Die Ausgabe der Anleihe wurden aufgrund des schwierigen Marktumfelds vorerst ausgesetzt.

Die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von TEUR 2.264 (Vj. TEUR 2.100) stellt die nach der Effektivzinsmethode als Aufwand der Periode erfassten Vertragsabschlussgebühren dar.

Die Finanzaufwendungen und Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten beinhalten die Berücksichtigung des ineffektiven Teils der Zinsswaps. Daneben wurden bis dahin im Eigenkapital erfasste Wertänderungen für Zinssicherungsgeschäfte von TEUR 710 ergebniswirksam in das Finanzergebnis umgegliedert, da im Rahmen der Teilablösung der Bankdarlehen infolge der Kapitalerhöhung die Hedge-Beziehungen für Zinsswaps teilweise im 1. Quartal 2011 aufgehoben wurden. Die Finanzaufwendungen des Vorjahres im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten beinhalten Aufwendungen in Höhe von TEUR 1.593 aus Wertänderungen der bis zum März 2010 gehaltenen Verlängerungsoptionen für Zinsswaps, Aufwendungen aus dem Abgang von im Vorjahr zu Sicherungszwecken gehaltenen Zinsswaps in Höhe von TEUR 857 sowie Aufwendungen aufgrund des ineffektiven Teils der in 2010 neu abgeschlossenen Zinsswaps in Höhe von TEUR 647.

Weitere Erläuterungen hierzu sind in Anhangsangabe 6.13 und 7.1 enthalten.

5.2.6 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

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

TEUR	2011	2010
Löhne und Gehälter	-122.226	-103.364
Sozialversicherungsbeiträge	-18.140	-14.595
Aufwendungen für Pensionen	-1.469	-1.914
Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-35	-131
Gesamt	-141.870	-120.004

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

Die Sozialversicherungsbeiträge enthalten Aufwendungen aus beitragsorientierten Pensionsplänen in Höhe von TEUR 5.695 (Vj. TEUR 4.788).

5.2.7 Abschreibungen

Abschreibungen nach Funktionsbereichen:

TEUR	Abschreibungen auf Sachanlagen		Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		Gesamt	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Umsatzkosten	-11.538 ¹⁾	-12.675 ¹⁾	-170	-137	-11.708	-12.812
Vertriebskosten	-742	-637	-3.150	-3.323	-3.892	-3.960
Allgemeine Verwaltungskosten	-1.306	-2.099	-1.208	-974	-2.514	-3.073
Forschungs- und Entwicklungskosten	-582	-572	-1.980	-2.391	-2.562	-2.963
Gesamt	-14.168	-15.983	-6.508	-6.825	-20.676	-22.808

1) Wertminderungen in Höhe von TEUR 246 (Vj. TEUR 516) aufgrund von Standortzusammenführungen sind Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten.

Im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation entstandene Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf TEUR 6.447 (Vj. TEUR 6.654).

5.2.8 Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten

Im Geschäftsjahr wurden Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von TEUR 1.530 (Vj. TEUR 5.171) vorgenommen. Weitere Erläuterungen hierzu sind in Anhangsangabe 6.1 enthalten.

5.3 ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR	2011	2010
Tatsächliche Ertragsteuern	-9.842	-5.792
Latente Ertragsteuern	9.734	1.624
Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern	-108	-4.168

Die effektive Steuerquote für den Konzern für das zum 31. Dezember 2011 endende Geschäftsjahr beträgt 0,40% (Vj. -100,63%). Die nachfolgende Tabelle stellt die Überleitungsrechnung zwischen den ausgewiesenen und den erwarteten Ertragsteuern des Konzerns unter Verwendung des Konzernsteuersatzes von 30,80% (Vj. 30,80%) dar. Für die deutschen Gesellschaften wurde wie im Vorjahr mit einem Unternehmensteuersatz in Höhe von 27,10% bestehend aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,83% (inklusive Solidaritätszuschlag) und Gewerbesteuer in Höhe von 11,27% kalkuliert. Im nordamerikanischen Teilkonzern kam ein Unternehmensteuersatz von 33,27% (Vj. 35,00%) bestehend aus einem Bundessteuersatz von 30,62% und einem Landessteuersatz von 2,65% zur Anwendung.

TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Ergebnis vor Steuern	26.910	-4.142
Ertragsteuern auf Grundlage des Konzernsteuersatzes von 30,80% (Vj. 30,80%)	-8.288	1.276
Erstmalig angesetzte Zinsvorträge aus Vorjahren	9.437	-
Nicht angesetzte Zinsvorträge	-1.382	-1.228
Nicht angesetzte Verlustvorträge	-1.675	-3.198
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	992	201
Periodenfremde Ertragsteuern	-	-698
Sonstiges	808	-521
Ertragsteuern zum effektiven Ertragsteuersatz von 0,40% (Vj. -100,63%)	-108	-4.168

Der Konzern hat in der Berichtsperiode auf nicht erfasste steuerliche Zinsvorträge des Vorjahres von TEUR 34.824 erstmalig latente Steuern in Höhe von TEUR 9.437 gebildet. Das Management geht davon aus, dass deren zukünftige Nutzung aufgrund der geänderten Finanzstruktur und verbesserten Zukunftsaussichten im Hinblick auf die Ergebnissituation als hinreichend wahrscheinlich zu beurteilen ist.

Die latenten Ertragsteuern setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

TEUR	Konzernbilanz		Konzern- Periodenergebnis	
	31.12.2011	31.12.2010	2011	2010
Vorräte	1.427	1.396	19	85
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	3.282	3.939	-685	-769
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.857	2.479	-713	762
Sonstige Rückstellungen	1.221	1.292	-94	-372
Steuerlicher Verlustvortrag	5.912	7.082	-1.185	163
Steuerlicher Zinsvortrag	28.376	13.971	13.926	2.595
Sonstige	3.143	2.274	740	-822
Latente Ertragsteueransprüche	45.218	32.433		
Immaterielle Vermögenswerte	-33.581	-33.775	543	-1.228
Sachanlagen	-11.419	-10.262	-974	486
Vorräte	-74	-18	-56	-11
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-368	-370	60	10
Sonstige Vermögenswerte	-821	-315	-495	199
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-1.673	-788	-794	125
Sonstige	-1.750	-1.101	-558	401
Latente Ertragsteuerschulden	-49.686	-46.629		
Latenter Ertragsteuerertrag			9.734	1.624

Zum Abschlussstichtag wurden latente Steueransprüche und -schulden in Höhe von TEUR 16.609 (Vj. TEUR 13.026) saldiert, bei denen die Voraussetzungen zur Verrechnung erfüllt waren. In der Bilanz sind somit latente Steueransprüche in Höhe von TEUR 28.609 (Vj. TEUR 19.407) sowie latente Steuerschulden in Höhe von TEUR 33.077 (Vj. TEUR 33.603) dargestellt.

Im Konzern existieren steuerliche Verlustvorträge von TEUR 54.484 (Vj. TEUR 57.564), welche begrenzt/unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort mit zukünftig anfallenden zu versteuernden Einkommen bei der jeweiligen Gesellschaft oder anderen Konzerngesellschaften verrechnet werden können. Aufgrund nicht ausreichend vorhandener steuerpflichtiger Einkünfte bzw. Verrechnungsmöglichkeiten in den einzelnen Gesellschaften oder anderen Konzernunternehmen wurden auf Verlustvorträge in Höhe von TEUR 34.643 (Vj. TEUR 33.619) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die Nutzbarkeit der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge verfällt wie folgt:

TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Fälligkeitsdatum		
Unbestimmt	28.782	29.636
Innerhalb von 5 Jahren	2.740	1.063
Innerhalb von 10 Jahren	3.121	2.920
Gesamt	34.643	33.619

Neben steuerlichen Verlustvorträgen existieren im Konzern Zinsvorträge von TEUR 97.619 (Vj. TEUR 74.481), welche unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort in der Zukunft zum steuerlichen Abzug bei der jeweiligen Gesellschaft genutzt werden können. Diese resultieren aus der im Zuge der Unternehmensteuerreform eingeführten Zinsschrankenregelung in Deutschland und einer vergleichbaren Regelung in Nordamerika. Aufgrund nicht ausreichend vorhandener Möglichkeiten zur Nutzung der Zinsvorträge in der Zukunft wurden auf Zinsvorträge in Höhe von TEUR 5.100 (Vj. TEUR 34.824) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Zum 31. Dezember 2011 wurden latente Ertragsteuern aus Wertänderungen in den Zeitwerten von Cashflow-Hedges in Höhe von TEUR 92 (Vj. TEUR 819) und laufende Ertragsteuern aus der Verrechnung von Transaktionskosten mit der Kapitalrücklage in Höhe von TEUR 1.735 (Vj. TEUR 0) direkt im Eigenkapital erfasst.

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

6 ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

6.1 FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

TEUR	Kunden- bezie- hung	Tech- nologie	Ent- wicklungs- kosten	Marke	Service- netz	Lizenzen und Software	Immate- rielle Ver- mögens- werte	Firmen- wert
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand 31.12.2009	100.527	20.662	967	30.962	3.495	9.379	165.992	71.369
Zugänge	-	-	625	-	-	672	1.297	-
Abgänge	-	-	-	-	-	13	13	-
Umrechnungs- differenzen	2.778	420	-	887	-	174	4.259	2.177
Stand 31.12.2010	103.305	21.082	1.592	31.849	3.495	10.212	171.535	73.546
Zugänge	-	-	1.217	-	-	670	1.887	-
Abgänge	-	-	6	-	-	2	8	-
Umrechnungs- differenzen	864	131	-	252	-	-69	1.178	677
Stand 31.12.2011	104.169	21.213	2.803	32.101	3.495	10.811	174.592	74.223
Kumulierte Abschreibungen								
Stand 31.12.2009	7.845	6.253	5	8.819	656	4.763	28.341	27.118
Zugänge	2.959	1.893	85	-	175	1.713	6.825	-
Abgänge	-	-	-	-	-	13	13	-
Zuschreibungen	-	-	-	5.171	-	-	5.171	-
Umrechnungs- differenzen	229	71	-	323	-	44	667	606
Stand 31.12.2010	11.033	8.217	90	3.971	831	6.507	30.649	27.724
Zugänge	2.906	1.881	149	-	175	1.397	6.508	-
Abgänge	-	-	-	-	-	2	2	-
Zuschreibungen	-	-	-	1.530	-	-	1.530	-
Umrechnungs- differenzen	174	55	-	-247	-	-27	-45	188
Stand 31.12.2011	14.113	10.153	239	2.194	1.006	7.875	35.580	27.912
Buchwert zum 31.12.2010	92.272	12.865	1.502	27.878	2.664	3.705	140.886	45.822
Buchwert zum 31.12.2011	90.056	11.060	2.564	29.907	2.489	2.936	139.012	46.311

Im laufenden Geschäftsjahr wurden keine wesentlichen Investitionen getätigt. Es wurden Entwicklungskosten in Höhe von TEUR 1.217 (Vj. TEUR 625) aktiviert.

Werthaltigkeitstest für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Die Gruppe führt zum 1. Oktober ihre jährlichen Werthaltigkeitstests für bilanzierte Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer durch.

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

TEUR	Trailer Systems		Powered Vehicle Systems		Aftermarket		Gesamt	
	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010
Firmenwert	17.011	16.913	–	–	29.300	28.909	46.311	45.822
Marken	23.912	22.878	5.418	4.633	577	367	29.907	27.878

Grundannahmen für die Berechnung des erzielbaren Betrages

Bei der Bestimmung des erzielbaren Betrages kam ein Discounted-Cashflow-Verfahren zur Anwendung. Als Grundlage für die Ableitung der Cashflows diente eine Fünf-Jahres-Detailplanung. Für den Wertbeitrag ab 2017 wird sie ergänzt durch die ewige Rente. Basis für die Ermittlung der ewigen Rente ist das angenommene langfristig nachhaltig erzielbare Ergebnis. In der ewigen Rente wurde wie im Vorjahr keine Wachstumsrate angesetzt.

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

Abzinsungssatz – Für die Berechnung des Abzinsungssatzes wurde das Modell der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) herangezogen. Hierbei wurden Renditen von Staatsanleihen zu Beginn des Budgetzeitraums als risikoloser Zinssatz berücksichtigt. Darüber hinaus wurde ein objektiverer Zuschlag ermittelt, der das Risiko des Konzerns im Verhältnis zu vergleichbaren Unternehmen (Peer-Group) widerspiegelt. In der ewigen Rente wurde wie im Vorjahr ein Abschlag von 1,0% angesetzt.

Die Ergebnisse der Werthaltigkeitstests stellen sich wie folgt dar:

Firmenwerte

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

129

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Trailer Systems

Zum 1. Oktober 2011 beträgt der für die Ermittlung des erzielbaren Betrages verwendete Vorsteuerdiskontierungssatz 13,16% (1. Oktober 2010: 12,65%). Der durchgeführte Werthaltigkeitstest führte in 2011 wie schon im Vorjahr zu keinem Wertberichtigungsbedarf des Firmenwertes, da der erzielbare Betrag geringfügig oberhalb des Buchwertes der zahlungsmittelgenerierenden Einheit lag.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Powered Vehicle Systems

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

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Aftermarket

Der für die Ermittlung des erzielbaren Betrages verwendete Vorsteuerrabattierungssatz beträgt 14,18% (1. Oktober 2010: 13,56%) zum 1. Oktober 2011. Auf Basis des durchgeführten Tests identifizierte das Management keine Wertminderung für diese zahlungsmittelgenerierende Einheit.

Sensitivität der getroffenen Annahmen

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

Bei der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Trailer Systems liegt der geschätzte erzielbare Betrag geringfügig oberhalb des Buchwertes. Eine negative Änderung einer wesentlichen Annahme würde folglich zu einem Wertminderungsaufwand führen. Wenn sich der zugrunde liegende Vorsteuerrabattierungssatz in Höhe von 13,16% um 100 Basispunkte erhöhte, würde sich der erzielbare Betrag um 16,1 Mio. Euro verringern. Eine Verminderung des Vorsteuerrabattierungssatzes um 100 Basispunkte würde zu einer Erhöhung des erzielbaren Betrages in Höhe von 13,6 Mio. Euro führen.

Marken

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

Marke „SAF“

Der für die Ermittlung des erzielbaren Betrages verwendete Abzinsungssatz beträgt 9,65% (1. Oktober 2010: 9,11%) zum 1. Oktober 2011. Der Werthaltigkeitstest führte zu einer Wertaufholung in Höhe von TEUR 320 (1. Oktober 2010: Wertaufholung TEUR 2.700).

Marke „Holland“

Zum 1. Oktober 2011 wurde für die Ermittlung des erzielbaren Betrages ein Abzinsungssatz von 9,30% (1. Oktober 2010: 9,20%) verwendet. Der Werthaltigkeitstest führte zu einer Wertaufholung in Höhe von TEUR 540 (1. Oktober 2010: Wertaufholung TEUR 2.471).

Marke „Trilex“

Der für die Ermittlung des erzielbaren Betrages verwendete Abzinsungssatz beträgt 9,70% (1. Oktober 2010: 9,10%) zum 1. Oktober 2011. Der Werthaltigkeitstest führte zu einer Wertaufholung von TEUR 670 (1. Oktober 2010: Wertaufholung TEUR 0).

Die in 2008 und 2009 entstandenen Wertminderungen der Marken waren im Wesentlichen auf ungünstigere Umsatzerwartungen durch die Umsatzeinbrüche infolge der Finanzkrise zurückzuführen. Die nachhaltige Erholung des Truck- und Trailermarktes seit 2010 sowie die verbesserten Aussichten hinsichtlich der zukünftigen Marktentwicklung führten zu einer Anpassung der Umsatz- und Ergebnisprognosen für den Konzern und damit zu einer Wertaufholung im Bereich der Marken im Geschäftsjahr 2010 und 2011. Die Wertaufholung in Höhe von insgesamt TEUR 1.530 (Vj. TEUR 5.171) wurde ergebniswirksam erfasst; davon wurden TEUR 860 (Vj. TEUR 2.700) der Business Unit Trailer Systems, TEUR 470 (Vj. TEUR 2.471) der Business Unit Powered Vehicle Systems und TEUR 200 (Vj. TEUR 0) der Business Unit Aftermarket zugeordnet.

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

6.2 SACHANLAGEN

TEUR	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand 31.12.2009	60.806	78.268	10.348	5.349	154.771
Zugänge	173	1.864	1.212	3.733	6.982
Abgänge	140	1.247	699	14	2.100
1) Im Vorjahr ist eine Umgliederung des Buchwertes einer Immobilie in Höhe von TEUR 738 in zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte erfolgt (siehe Anhangsangabe 6.9).	Umgliederungen	-1.902 ¹⁾	-34 ¹⁾	-2.589 ²⁾	-4.525
	Umbuchungen	99	3.023	-3.531	-
	Umrechnungsdifferenzen	2.367	4.307	271	7.292
Stand 31.12.2010	61.403	86.181	11.617	3.219	162.420
Zugänge	996	5.535	1.451	5.694	13.676
Abgänge	320	1.384	174	39	1.917
2) Im Vorjahr erfolgte eine Umgliederung einer Kaufpreisrückforderung gegen einen Lieferanten (TEUR 2.589) in die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte (siehe Anhangsangabe 6.7).	Umbuchungen	191	1.596	84	-1.871
	Umrechnungsdifferenzen	403	970	35	1.697
Stand 31.12.2011	62.673	92.898	13.013	7.292	175.876
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 31.12.2009	7.755	32.272	6.119	-	46.146
Zugänge	2.263	12.113	1.607	-	15.983
Abgänge	33	827	591	-	1.451
Umgliederungen	-1.183 ¹⁾	-15 ¹⁾	-	-	-1.198
Umrechnungsdifferenzen	365	1.729	216	-	2.310
Stand 31.12.2010	9.167	45.272	7.351	-	61.790
Zugänge	2.167	10.429	1.572	-	14.168
Abgänge	-	1.359	135	-	1.494
Umrechnungsdifferenzen	23	594	49	-	666
Stand 31.12.2011	11.357	54.936	8.837	-	75.130
Buchwert zum 31.12.2010	52.236	40.909	4.266	3.219	100.630
Buchwert zum 31.12.2011	51.316	37.962	4.176	7.292	100.746

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsleasing-Verhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2011 TEUR 20 (Vj. TEUR 117). Während des Geschäftsjahres und im Vorjahr waren keine Zugänge von im Rahmen von Finanzierungsleasing-Verhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung zu verzeichnen. Die Abschreibungen des Geschäftsjahres beliefen sich auf TEUR 89 (Vj. TEUR 235).

6.3 BETEILIGUNGEN AN NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

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

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

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

TEUR	Anteile an assoziierten Unternehmen		Anteile an Joint Ventures	
	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010
Kurzfristige Vermögenswerte	7.361	6.227	1.086	1.060
Langfristige Vermögenswerte	2.826	3.269	373	413
Kurzfristige Schulden	-1.767	-391	-115	-90
Langfristige Schulden	-1.567	-2.618	-	-
Umrechnungsdifferenzen	48	-41	-20	-85
Netto-Reinvermögen = Buchwert der Beteiligung	6.901	6.446	1.324	1.298
Umsatzerlöse	16.330	11.014	521	481
Periodenergebnis	680	520	-41	-67

6.4 SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Vermögenswerte aus leistungsorientierten Verpflichtungen	4.016	2.107
Vorsteuererstattungsansprüche	301	813
Erstattungsansprüche aus Gesundheitsfürsorgeleistungen	192	218
Sonstiges	376	237
Gesamt	4.885	3.375

Weitere Einzelheiten zu den Vermögenswerten aus leistungsorientierten Verpflichtungen sind in Anhangsangabe 6.11 enthalten.

6.5 VORRÄTE

TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Rohmaterial	33.653	27.919
Unfertige Erzeugnisse	22.778	14.534
Fertige Erzeugnisse und Waren	29.777	22.017
Unterwegs befindliche Waren	4.192	3.612
Gesamt	90.400	68.082

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf TEUR 1.584 (Vj. TEUR 709) und ist in den Umsatzkosten erfasst.

6.6 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

TEUR	Davon: zum Abschlussstichtag weder wert-gemindert noch überfällig		Davon: zum Abschlussstichtag wert-gemindert		Davon: zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeiträumen überfällig				
	Buchwert	überfällig	wert-gemindert	stichtag wert-gemindert	Weniger als 30 Tage	Zwischen 30 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 120 Tagen	Zwischen 121 und 360 Tagen
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2011	95.352	74.931	3.644	10.919	1.943	1.461	5	1.156	1.293
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2010	80.336	63.948	1.104	9.377	1.913	1.333	255	642	1.764

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

TEUR	Wertberichtigungskonto
Stand 31.12.2009	2.776
Aufwandwirksame Zuführung	1.832
Inanspruchnahme	1.926
Auflösung	459
Umrechnungsdifferenzen	153
Stand 31.12.2010	2.376
Aufwandwirksame Zuführung	1.338
Inanspruchnahme	336
Auflösung	212
Umrechnungsdifferenzen	-33
Stand 31.12.2011	3.133

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

6.7 SONSTIGE KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Kaufpreistrückforderung gegen einen Lieferanten	2.589	2.589
Umsatzsteuerforderungen	2.885	2.574
Rechnungsabgrenzungsposten	709	839
Versicherungsprämien	365	800
Sonstiges	910	1.559
Gesamt	7.458	8.361

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

6.8 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	15.127	7.121
Kurzfristige Einlagen	218	1.425
Gesamt	15.345	8.546

6.9 ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Der Konzern hat im Januar 2011 ein Grundstück samt Gebäude in den USA (Holland, Michigan) veräußert. Das Grundstück sowie das Gebäude wurden bereits zum 31. Dezember 2010 als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte klassifiziert. Aus dem Verkauf resultiert ein Gewinn in Höhe von TEUR 60.

6.10 EIGENKAPITAL

Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 205.351,00 Euro auf 412.373,75 Euro (Vj. 207.022,75 Euro) und wird durch 41.237.375 (Vj. 20.702.275) Stammaktien mit einem Nominalwert von 0,01 Euro pro Stück repräsentiert und ist voll einbezahlt.

Die Erhöhung des Grundkapitals im laufenden Geschäftsjahr resultiert aus der am 24. März 2011 beschlossenen Ausgabe von zusätzlichen 20.535.100 Stammaktien mit einem Nennwert von 0,01 Euro aus dem genehmigten Kapital. Die Aktien wurden zu einem Angebotspreis von 7,00 Euro je Aktie platziert.

Am 14. Dezember 2010 stimmten die Gesellschafter in einer außerordentlichen Hauptversammlung dem Vorschlag der Gesellschaft zu, das genehmigte Kapital der SAF-HOLLAND S.A. von seinerzeit

112.000,00 Euro auf 224.000,00 Euro bestehend aus 22.400.000 Aktien mit einem Nennwert von 0,01 Euro pro Stück zu erhöhen. Diese Genehmigung ist befristet auf fünf Jahre und beginnt mit der Veröffentlichung der Urkunde. Aus dem genehmigten Kapital wurden bereits 18.649,00 Euro beziehungsweise 1.864.900 Aktien am 4. September 2008 zur Finanzierung der Akquisition der jetzigen SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH verwendet. Das genehmigte Kapital ist zum Stichtag vollständig verwendet.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage stieg durch die Aufgelder aus der Ausgabe der Aktien um TEUR 143.540 an. Hierbei wurden die direkt zurechenbaren Transaktionskosten der Kapitalerhöhung von TEUR 6.068, gemindert um die damit verbundenen Ertragsteuervorteile von TEUR 1.735, von der Kapitalrücklage abgezogen (TEUR 4.333). Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2011 TEUR 245.661 (Vj. TEUR 106.454).

Gesetzliche Rücklage

Die gesetzliche Rücklage beträgt unverändert zum Vorjahr TEUR 21.

Sonstige Rücklage

Des Weiteren beschloss die Hauptversammlung am 28. April 2011, TEUR 232 in eine ausschüttungsgesperrte sonstige Rücklage einzustellen. Hiermit trägt der Konzern spezifischen Anforderungen des luxemburgischen Steuerrechts Rechnung.

Bilanzverlust

Der Bilanzverlust beinhaltet das Periodenergebnis in Höhe von TEUR 26.802 (Vj. TEUR -8.310) sowie die Ergebnisvorträge der Vorjahre abzüglich der Umgliederung von TEUR 232 in die sonstige Rücklage.

Dividende

Für das Geschäftsjahr 2011 wird wie für das Geschäftsjahr 2010 keine Dividendenzahlung vorgeschlagen.

Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

TEUR	2011			2010		
	Vor Steuern	Steuerertrag	Nach Steuern	Vor Steuern	Steuerertrag	Nach Steuern
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	1.501	–	1.501	11.460	–	11.460
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	-502	92	-410	-2.798	819	-1.979
Gesamt	999	92	1.091	8.662	819	9.481

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe beträgt TEUR 1.200 (Vj. TEUR -301).

Bisher im Eigenkapital erfasste Wertänderungen von Sicherungsgeschäften in Höhe von TEUR 710 (vor Steuern) wurden im 1. Quartal 2011 erfolgswirksam in das Finanzergebnis umgliedert, da die Hedge-Beziehung für einen Teil der Zinsswaps infolge der teilweisen Rückführung der Bankdarlehen aufgegeben wurde (siehe hierzu Anhangsangabe 5.2.5).

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten nach Ertragsteuern beläuft sich auf insgesamt TEUR -3.953 (Vj. TEUR -3.543).

6.11 PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

In Deutschland hat der Konzern seinen Mitarbeitern leistungsorientierte Pensionspläne gemäß Betriebsvereinbarung angeboten.

Aufgrund einer Betriebsvereinbarung vom 1. Januar 2007 wurden die Pensionspläne der SAF-HOLLAND GmbH eingefroren; es können keine Pensionsansprüche mehr verdient werden. Für diese Pläne hängen auf der einen Seite die in die Zukunft gerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit ab, auf der anderen Seite von einzelnen Zusagen für leitende Mitarbeiter.

Für den Plan der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH hängen die zukunftsgerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit sowie dem individuellen Einkommen ab. Die Gesellschaft hat im Februar 2011 den Durchführungsweg der bestehenden Pensionspläne durch Änderungen der zugrunde liegenden Betriebsvereinbarungen neu strukturiert. Der Durchführungsweg wurde von einer unmittelbaren Pensionszusage auf eine mittelbare Pensionszusage in Form einer rückgedeckten Unterstützungskasse geändert. Der Wechsel des Durchführungsweges hat nicht zu einer Änderung der an die Mitarbeiter gewährten Zusagen geführt. Es handelt sich weiterhin um eine leistungsorientierte Zusage im Sinne des IAS 19, die in den Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen ausgewiesen ist. Die Rückdeckung der Unterstützungskasse erfolgt durch einen Gruppenversicherungsvertrag. Da es sich bei den Rückdeckungsansprüchen mangels Insolvenzversicherung der Ansprüche zugunsten der Mitarbeiter nicht um Planvermögen handelt, ist der Aktivwert der Rückdeckungsversicherung in Übereinstimmung mit IAS 19 in Höhe von TEUR 132 in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

In Nordamerika verfügt der Konzern über mehrere leistungsorientierte Pensionspläne und beitragsorientierte Pensionspläne für im Wesentlichen alle Mitarbeiter. Die bezahlten Leistungen, die im Rahmen der leistungsorientierten Pensionspläne erbracht werden, hängen von der Dauer der Betriebszugehörigkeit oder in manchen Fällen vom individuellen Einkommen des Teilnehmers ab. Am 1. Juli 2010 wurden zwei Pläne in Kanada eingefroren. Somit bleibt nur einer der Pläne in Kanada offen für neue Teilnehmer. Sämtliche US-Pläne sind für den Eintritt von neuen Teilnehmern geschlossen.

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

Vermögenswerte und Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen zum 31. Dezember:

TEUR	Vermögenswerte aus leistungsorientierten Verpflichtungen		Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	
	2011	2010	2011	2010
Bilanzansatz zum Beginn der Periode	-2.107	-2.003	14.462	14.278
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	293	932	1.563	1.736
Gezahlte/erhaltene Leistungen	-2.179	-766	-1.354	-2.066
Umrechnungsdifferenzen	-23	-270	166	514
Bilanzansatz zum Ende der Periode	-4.016	-2.107	14.837	14.462

Vermögenswerte aus leistungsorientierten Verpflichtungen:

TEUR	Pensionspläne			
	Plan USA		Plan Kanada	
	2011	2010	2011	2010
Leistungsorientierte Verpflichtungen	20.372	–	12.579	11.131
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-14.533	–	-11.879	-11.966
	5.839	–	700	-835
Nicht erfasste versicherungsmathematische Verluste	-6.980	–	-4.044	-1.997
Aus der Begrenzung von IAS 19,58 (b) nicht als Vermögenswert bilanzierter Betrag	–	–	37	206
Aus der Mindestdotierungsverpflichtung (IFRIC 14) erfasste Verbindlichkeit	–	–	432	519
Vermögenswerte aus leistungsorientierten Verpflichtungen	-1.141	–	-2.875	-2.107

Der ermittelte Vermögenswert aus den leistungsorientierten Verpflichtungen ist als sonstiger langfristiger Vermögenswert erfasst.

Die Planschließungen in Kanada haben dazu geführt, dass der Ansatz des Planvermögens für einen Plan um TEUR 37 (Vj. TEUR 206) begrenzt wurde, da ein wirtschaftlicher Nutzen in Form von Rück-erstattungen aus dem Plan oder in Form der Minderungen künftiger Beitragszahlungen nicht mehr uneingeschränkt möglich ist. Weiterhin führte dies zu einer zusätzlichen Erfassung einer Verbindlichkeit aus Zahlungsverpflichtungen aufgrund der Mindestdotierungsvorschriften in Höhe von TEUR 432 (Vj. TEUR 519). Beide Effekte wurden ergebniswirksam im laufenden Jahr erfasst.

Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen:

TEUR	Pensionspläne				Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		2011	2010
	2011	2010	2011	2010		
Leistungsorientierte Verpflichtungen	8.234	8.333	27.529	41.687	7.855	7.363
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	–	–	-16.640	-30.942	–	–
	8.234	8.333	10.889	10.745	7.855	7.363
Nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	11	-134	-9.748	-9.544	-2.404	-2.294
Nicht erfasster nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	–	-7	–	–	–	–
Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen	8.245	8.192	1.141	1.201	5.451	5.069

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

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2011	2010
	2011	2010	2011	2010	2011	2010		
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Beginn der Periode	8.333	8.079	41.687	35.008	11.131	7.994	7.363	5.998
Zinsaufwand	428	423	2.211	2.189	622	595	356	345
Laufender Dienstzeitaufwand	51	52	294	236	331	253	186	137
Gezahlte Leistungen	-451	-439	-2.134	-2.047	-370	-341	-410	-390
Nicht erfasste versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-)	-134	210	4.867	3.442	825	1.553	187	784
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	7	8	-	4	-	-	-	-
Umrechnungsdifferenzen	-	-	976	2.855	40	1.077	173	489
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Ende der Periode	8.234	8.333	47.901	41.687	12.579	11.131	7.855	7.363

Für die Berichtsperiode 1. Januar bis 31. Dezember 2012 werden Pensionszahlungen in Höhe von TEUR 3.604 (2011: TEUR 2.783) erwartet.

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

TEUR	Plan USA		Plan Kanada	
	2011	2010	2011	2010
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Beginn der Periode	30.942	25.619	11.966	9.278
Erwartete Erträge aus Planvermögen	2.497	2.154	733	644
Arbeitgeberbeiträge	1.891	1.233	781	765
Versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	-2.749	1.889	-1.274	369
Gezahlte Leistungen	-2.134	-2.043	-370	-340
Umrechnungsdifferenzen	726	2.090	43	1.250
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende der Periode	31.173	30.942	11.879	11.966

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

%	Pläne Nordamerika	
	2011	2010
Aktien	63,00	67,00
Anleihen	32,00	28,00
Geld- und Kapitalmarkt	2,00	2,00
Immobilien	3,00	3,00
	100,00	100,00

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

TEUR	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Leistungsorientierte Verpflichtung	76.569	68.514	57.079	50.462	50.102
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-43.052	-42.908	-34.897	-27.623	-37.048
Unterdeckung	33.517	25.606	22.182	22.839	13.054
Erfahrungsbedingte Verluste (+)/Gewinne (-) der leistungsorientierten Verpflichtung	2.671	1.053	1.574	-3.095	2.443
Erfahrungsbedingte Verluste (+)/Gewinne (-) des Planvermögens	2.749	-1.934	-4.029	10.678	413

Die Aufwendungen für Versorgungsleistungen enthalten die folgenden Bestandteile:

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2011	2010
	2011	2010	2011	2010	2011	2010		
Laufender Dienstzeitaufwand	51	52	294	236	331	253	186	137
Zinsaufwand	428	423	2.211	2.189	622	595	356	345
Erwartete Erträge aus Planvermögen	-	-	-2.497	-2.154	-733	-644	-	-
Erfasste versicherungsmathematische Verluste	11	5	655	430	58	3	132	61
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	7	8	-	4	-	-	-	-
Effekt aus der Begrenzung gem. IAS 19.58 (b)	-	-	-	-	-169	206	-	-
Effekt der zusätzlichen erfassten Verbindlichkeit gem. IFRIC 14 (Mindestfinanzierungsverpflichtung)	-	-	-	-	-87	519	-	-
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	497	488	663	705	22	932	674	543
Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	-	-	252	4.044	541	1.013	-	-

Die Aufwendungen für die leistungsorientierten Versorgungszusagen sind in den Kosten der Funktionsbereiche und im Finanzergebnis enthalten.

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

%	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Abzinsungsfaktor	5,30	5,30	4,45	5,50	5,00	5,50
Erwartete Erträge aus Planvermögen	–	–	8,00	8,00	6,00	6,00
Gehaltstrend	0,00/2,00 ¹⁾	0,00/2,00 ¹⁾	2,70	6,00	– ³⁾	– ³⁾
Rententrend	2,00	2,00	– ²⁾	– ²⁾	– ³⁾	– ³⁾
Fluktuationsrate	4,60	3,00	4,22	4,22	–	–

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

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

3) Für die Pensionspläne in Kanada wurden keine zukünftigen Gehalts- und Rentensteigerungen berücksichtigt, da die Pensionszahlungen von der Dauer der Betriebszugehörigkeit abhängen.

Inflation der Kosten für medizinische Versorgungsleistungen:

%	2011	2010
Anfänglicher Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen für das nächste Jahr)	7,50	8,00
Endgültiger Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen unter Annahme einer Verminderung der Kosten)	5,00	5,00
Endjahr	2016	2016

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

TEUR	2011		2010	
	Erhöhung	Rückgang	Erhöhung	Rückgang
Auswirkung auf den gesamten laufenden Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	38	-48	42	-57
Effekt auf die leistungsorientierte Verpflichtung	595	-522	554	-478

6.12 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Nachfolgend sind die wesentlichen Rückstellungsinhalte und deren Entwicklung aufgeführt:

TEUR	Garantien und Gewähr- leistungen	Alters- teilzeit	Umwelt- abgaben	Berufsunfä- higkeits- und Krankenver- sicherungs- leistungen	Restruktu- rierung	Sonstige	Gesamt
Stand 01.01.2011	5.064	255	1.086	1.019	1.127	1.286	9.837
Zuführung	3.832	525	73	144	–	1.653	6.227
Inanspruchnahme	3.045	289	221	–	541	1.298	5.394
Auflösung	462	6	36	–	134	82	720
Zinseffekt aus der Bewertung	86	5	33	22	6	12	164
Umrechnungsdifferenzen	6	8	-8	23	28	-66	-9
Stand 31.12.2011	5.481	498	927	1.208	486	1.505	10.105
Davon in 2011							
Kurzfristig	2.824	174	277	463	486	1.186	5.410
Langfristig	2.657	324	650	745	–	319	4.695
Davon in 2010							
Kurzfristig	2.924	124	271	476	974	979	5.748
Langfristig	2.140	131	815	543	153	307	4.089

Garantien und Gewährleistungen

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

Altersteilzeit

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

Umweltabgaben

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

Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungsleistungen an Arbeitnehmer

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

Restrukturierungsrückstellung

Der Konzern hatte in 2008 eine Rückstellung für die erwarteten Abfindungszahlungen, Freistellungsphasen sowie Zahlungen an die eingerichtete Beschäftigungsgesellschaft gebildet. Die Restrukturierungsmaßnahmen werden planmäßig durchgeführt.

Anteilsbasierte Vergütung

Unter den sonstigen langfristigen Rückstellungen wird der Buchwert der Verpflichtungen aus Phantom Shares in Höhe von TEUR 119 (Vj. TEUR 63) ausgewiesen.

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

Der Bestand der im Jahr 2010 insgesamt ausgegebenen 640.000 Phantom Shares hat sich im Geschäftsjahr 2011 nicht verändert und stellt sich wie folgt dar:

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

In der Berichtsperiode wurden keine Phantom Shares verwirkt, ausgeübt oder sind verfallen. Die vertragliche Restlaufzeit der Phantom Shares zum 31. Dezember 2011 beträgt maximal 3,5 Jahre. Die Phantom Shares dürfen erstmals nach einer Wartezeit von vier Jahren ausgeübt werden und müssen spätestens nach fünf Jahren eingelöst werden. Innerhalb des einjährigen Abrechnungszeitraums kann der Teilnehmer das Ausübungsdatum frei bestimmen. Phantom Shares, die nicht innerhalb des einjährigen Abrechnungszeitraums ausgeübt werden, verfallen ersatzlos.

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

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

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

	31.12.2011	31.12.2010
Erwartete Restlaufzeit (in Jahren)	3,50	3,50
Aktienkurs zum Bewertungszeitpunkt (Euro)	3,56	6,14
Ausübungskurs (Euro)	5,00	5,00
Erwartete Volatilität	50,34%	70,68%
Risikoloser Zinssatz	0,23%	1,36%

Der gewichtete Durchschnitt der beizulegenden Zeitwerte der Phantom Shares beträgt zum 31. Dezember 2011 0,45 Euro (Vj. 0,99 Euro) pro Phantom Share.

Der beizulegende Zeitwert wird über den Zeitraum bis zum Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit erfolgswirksam unter Erfassung einer korrespondierenden Schuld verteilt. Zum 31. Dezember 2011 beträgt der erfasste Aufwand TEUR 56 (Vj. TEUR 63). Der Periodenaufwand ist in der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung den jeweiligen Funktionsbereichen zugeordnet worden.

6.13 VERZINSLICHE DARLEHEN UND AUSLEIHUNGEN

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010
Verzinsliche, besicherte Bankdarlehen	164.468	294.572	11.811	424	176.279	294.996
Finanzierungskosten	-6.298	-9.684	-1.152	-	-7.450	-9.684
Kontokorrentkredite	40	92	91	127	131	219
Erfolgsprämie	4.795	2.310	-	-	4.795	2.310
Zinsverbindlichkeiten	-	12.082	456	1.166	456	13.248
Darlehen Management bzw. Board of Directors	-	1.358	-	-	-	1.358
Sonstige Darlehen	499	6.187	324	2.041	823	8.228
Gesamt	163.504	306.917	11.530	3.758	175.034	310.675

Im November 2009 wurde mit einem Bankenkonsortium eine Vereinbarung geschlossen, die die seit dem 19. Februar 2008 bestehende Kreditvereinbarung bis September 2014 verlängert hat. Im Rahmen der Kapitalerhöhung wurden im März 2011 die folgenden Änderungen in die Kreditvereinbarung aufgenommen:

- Absenkung der Zinsmarge in einem ersten Schritt auf 4,25% (wirksam ab dem 7. April 2011)
- Wegfall der PIK-Struktur
- Änderungen in der Berechnung der Additional Mandatory Prepayments (50%ige Rückzahlung des Excess-Cashflows, wobei die Free Liquidity mindestens 30 Mio. Euro betragen muss)
- Änderung der Berechnung der Zinsmargen-Anpassung (Umstellung auf Total Net Debt zu Consolidated EBITDA Ratio, vorher Equity Ratio)
- Änderung des Betrages für Factoring auf 10 Mio. Euro
- Festlegung der Financial Covenants gültig ab 30. Juni 2011
 - Net Interest Cover (bereinigtes Konzern-EBITDA im Verhältnis zu den Netto-Finanzaufwendungen)
 - Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA)
 - Equity Ratio Cover (Konzerneigenkapital im Verhältnis zur Konzernbilanzsumme)
- Erhöhung der zulässigen Ausgaben für Investitionen
- Änderungen der Bedingungen für Dividendenzahlungen
- Aufhebung des Treuhandmodells und der damit im Zusammenhang stehenden Verträge

Aufgrund der Kapitalerhöhung und der damit im Zusammenhang stehenden Änderung der Finanzierungsvereinbarung hat am 7. April 2011 eine Rückzahlung der abgegrenzten PIK-Zinsen von TEUR 14.272 sowie eine Tilgung der Facility A1 von TEUR 49.218 und der Facility A2 von TEUR 39.882 stattgefunden. Des Weiteren wurden die von den Mitgliedern des Managements und des Board of Directors gewährten Darlehen in Höhe von TEUR 1.352 einschließlich Zinsen zurückgezahlt. Ebenso erfolgte eine teilweise Ablösung der sonstigen Darlehen in Höhe von TEUR 7.355, welche im Rahmen der Ausfinanzierung der Verlängerungsoptionen für Zinsswaps im Vorjahr gewährt wurden.

Die durch die geänderte Finanzierungsvereinbarung neu angefallenen Transaktionskosten in Höhe von TEUR 3.289 wurden von den Verbindlichkeiten abgesetzt und werden über die Restlaufzeit der Bankdarlehen mittels Effektivzinsmethode verteilt. Aufgrund der veränderten Zahlungsströme der Darlehen

durch die vorzeitige Rückzahlung wurden kapitalisierte Transaktionskosten in Höhe von TEUR 3.293 in der Periode aufgelöst sowie die Buchwerte der Darlehen ergebniswirksam um TEUR 1.135 erhöht.

Die kurzfristigen verzinslichen besicherten Bankdarlehen beinhalten die vereinbarten Tilgungen des Geschäftsjahres 2012.

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

TEUR	31.12.2011				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Abgerufener Betrag bewertet zum Aufnahmekurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Aufnahmekurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A1	22.692	22.692	22.692	–	–
Facility A2	20.179	17.419	17.419	–	–
Facility B	133.408	133.408	188.800 ¹⁾	15.345	70.737
Gesamt	176.279	173.519	228.911	15.345	70.737

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

TEUR	31.12.2010				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Abgerufener Betrag bewertet zum Aufnahmekurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Aufnahmekurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A1	71.911	71.911	71.911	–	–
Facility A2	62.481	55.200	55.200	–	–
Facility B	160.180	160.180	188.800 ²⁾	8.546	37.166
Kontokorrentkredit China	424	424	687 ²⁾	–	263
Gesamt	294.996	287.715	316.598	8.546	37.429

2) Die im Vorjahr ausgewiesene Kontokorrentlinie in China wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr vollständig zurückgeführt und die vertraglichen Beziehungen aufgelöst.

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

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

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

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

TEUR	Buchwerte der als Sicherheiten gestellten Vermögenswerte	Buchwerte der nicht als Sicherheiten gestellten Vermögenswerte	Gesamt
Immaterielle Vermögenswerte	43.367	95.645	139.012
Sachanlagen	88.079	12.667	100.746
Vorräte	68.306	22.094	90.400
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	73.197	22.155	95.352
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7.045	8.300	15.345
Gesamt	279.994	160.861	440.855

Im Juli 2011 wurde die Ausgabe einer Anleihe vorbereitet. Vorbehaltlich einer erfolgreichen Anleiheplatzierung wurde in diesem Zusammenhang auch ein neuer flexibler Kreditrahmen von 90 Mio. Euro mit einer Laufzeit von fünf Jahren geschlossen. Die Gewährung dieses Kreditrahmens ist befristet bis zum 30. Juni 2012. Die Platzierung der Anleihe ist abhängig von der weiteren Entwicklung an den Finanzmärkten.

6.14 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 86.038 (Vj. TEUR 69.938) sind unverzinslich und werden gewöhnlich innerhalb von zwei bis sechs Monaten ausgeglichen.

6.15 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

TEUR	Kurzfristig		Langfristig	
	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010
Verbindlichkeiten aus Gehältern und Sozialabgaben	11.639	8.922	–	–
Sonstige Steuern	2.585	2.003	–	–
Jubiläumsverpflichtungen	293	68	260	229
Sonstiges	1.060	1.572	26	44
Gesamt	15.577	12.565	286	273

7 SONSTIGE ANGABEN

7.1 FINANZINSTRUMENTE UND FINANZRISIKOMANAGEMENT

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

TEUR	31.12.2011						
	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgs- neutral	Fair Value erfolgs- wirksam		
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	15.345	15.345	–	–	–	15.345
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	95.352	95.352	–	–	–	95.352
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	LaR	2.589	2.589	–	–	–	2.589
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	86.038	86.038	–	–	–	86.038
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	175.034	175.034	–	–	–	175.146
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	81	–	–	–	81	81
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	99	–	–	99	–	99
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	5.693	–	5.613	80	–	5.693
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39							
Kredite und Forderungen	LaR	113.286	113.286	–	–	–	113.286
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	261.072	261.072	–	–	–	261.184
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	99	–	–	99	–	99

31.12.2010							
Wertansatz Bilanz nach IAS 39							
TEUR	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgs- neutral	Fair Value erfolgs- wirksam	Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	8.546	8.546	-	-	-	8.546
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	80.336	80.336	-	-	-	80.336
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	LaR	2.589	2.589	-	-	-	2.589
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	18	-	-	18	-	18
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	69.938	69.938	-	-	-	69.938
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	310.675	310.675	-	-	-	320.592
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	171	-	-	-	171	171
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	5.758	-	5.111	647	-	5.758
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39							
Kredite und Forderungen	LaR	91.471	91.471	-	-	-	91.471
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	FAHfT	18	-	-	18	-	18
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	380.613	380.613	-	-	-	390.530

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

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

Die beizulegenden Zeitwerte der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten werden unter Bezugnahme auf laufzeitkongruente Zinssätze ermittelt. In der Bilanz zum 31. Dezember 2011 wurden ausschließlich Derivate in Höhe von TEUR 5.792 (Vj. TEUR 5.740) mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet.

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Ausleihungen und derivativen finanziellen Verbindlichkeiten erfolgte auf Basis von Faktoren, die sich direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachten lassen.

Diese Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ist daher der Stufe 2 der hierarchischen Einstufung nach IFRS 7 zuzuordnen. Die Stufen der Fair-Value-Hierarchie sind im Folgenden beschrieben:

Stufe 1: notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten an aktiven Märkten,

Stufe 2: andere Informationen als notierte Marktpreise, die direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachtbar sind, und

Stufe 3: Informationen für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Die Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

TEUR	2011					Netto- ergebnis
	Aus der Folgebewertung					
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Zum Fair Value	Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung	
Kredite und Forderungen	-72	-	-	-	-1.126	-1.198
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	-	-	-18	-	-	-18
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-21.273	-5.140	-	-565	-	-26.978
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	-	-	-99	-	-	-99
Gesamt	-21.345	-5.140	-117	-565	-1.126	-28.293

TEUR	2010					Netto- ergebnis
	Aus der Folgebewertung					
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Zum Fair Value	Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung	
Kredite und Forderungen	-153	-	-	-	-1.373	-1.526
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	-	-	18	-	-	18
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-30.453	-479	-	-497	-	-31.429
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	-	-	-1.593	-	-	-1.593
Gesamt	-30.606	-479	-1.575	-497	-1.373	-34.530

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

Das Zinsergebnis aus finanziellen Verbindlichkeiten der Bewertungskategorie „Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ schließt im Wesentlichen Zinsaufwendungen aus verzinlichen, besicherten Darlehen sowie die Amortisation von Transaktionskosten ein.

Finanzwirtschaftliche Risiken

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

Um auf veränderte Wettbewerbs- und Umweltbedingungen angemessen vorbereitet zu sein und die Wertschöpfung im Unternehmen effizient steuern zu können, hat das Management Board ein Risikomanagementsystem implementiert, das vom Board of Directors überwacht wird. Im Risikomanagement-Handbuch sowie in ergänzenden Konzernrichtlinien werden die Risikomanagementprozesse, einzuhaltende Grenzwerte und der Einsatz von Finanzinstrumenten zur Risikosteuerung definiert. Ziel des Risikomanagementsystems ist es, auftretende Risiken zu erkennen und zu bewerten. Identifizierte Risiken werden zeitnah kommuniziert, gesteuert und überwacht.

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

Liquiditätsrisiko

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

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

TEUR	31.12.2011			
	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	175.034	11.530	163.504	–
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	81	67	14	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	86.038	86.038	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate ohne Hedge-Beziehung	99	99	–	–
Derivate mit Hedge-Beziehung	5.693	–	5.693	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	266.945	97.734	169.211	–

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

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

TEUR	31.12.2011								
	Cashflows 2012			Cashflows 2013			Cashflows 2014–2016		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-6.175	-1.745	-11.530	-5.737	-1.657	-11.370	-17.501	-1.195	-152.134
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-1	-	-67	-	-	-14	-	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	-	-99	-	-	-	-	-	-	-
Derivate mit Hedge-Beziehung	-	-2.454	-	-	-2.604	-	-	-784	-

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

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

Kreditrisiko

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

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

Zinsrisiko

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

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

Infolge der im November 2009 verlängerten Kreditlinie wurden die Zinssicherungsgeschäfte neu strukturiert. Mit Wirkung zum 19. März 2010 sind die vorhandenen Zinssicherungsinstrumente vollständig abgelöst und neue Instrumente mit den Banken abgeschlossen worden. In Übereinstimmung mit der Risikostrategie des Konzerns wurden Cashflow-Hedges zwischen variabel verzinslichen Darlehen und den neuen Zinsswaps gebildet. Durch die Zinsswaps wird der variabel verzinsliche Teil der Darlehen wirtschaftlich in festverzinsliche Zinssätze mit einem Nominalwert von 2,43% (EUR) und 2,64% (USD) umgewandelt. Für den prospektiven Effektivitätstest wurde der Critical-Term-Match herangezogen. Im Rahmen des retrospektiven Tests wurde die Hypothetische-Derivate-Methode verwendet.

Im Rahmen der Teilablösung der Bankdarlehen im April 2011 hat SAF-HOLLAND das Hedge-Accounting für Sicherungsgeschäfte mit einem Nominalvolumen in Höhe von 40,0 Mio. USD und 56,8 Mio. Euro eingestellt. Da die gesicherten Zahlungsströme aus diesen Sicherungsbeziehungen durch die Teilrückzahlung der Bankdarlehen infolge der Kapitalerhöhung nicht mehr eintreten werden, wurden die bisher im Eigenkapital erfassten Wertänderungen der Sicherungsgeschäfte im Finanzergebnis erfolgswirksam erfasst (siehe Anhangsangabe 5.2.5). Für die Ablösung der Zinssicherungsgeschäfte wurden Zahlungen von TEUR 710 geleistet.

Die Sicherungsquote zum 31. Dezember 2011 als Verhältnis zwischen zu sicherndem Kreditrahmen und kontrahierten Zinsderivaten beträgt 82%. Die Sicherungsstruktur besteht aus Euribor- und Libor-Swaps mit einer Laufzeit bis Juni 2014 sowie Zinsbegrenzungsgeschäften (Caps), die ab einem Zinssatz von 2,5% greifen.

Zum Bilanzstichtag ergeben sich die Marktwerte der Derivate wie folgt:

TEUR	01.01.2011					31.12.2011	31.12.2011	
	Bei- zulegender Zeitwert	Erfolgs- neutrale Verände- rung (vor Steuern)	Erfolgs- wirksame Verände- rung (vor Steuern)	Ablösung	Umrech- nungs- differen- zen	Bei- zulegender Zeitwert	Finanzielle Vermögens- werte	Sonstige finanzielle Verbind- lichkeiten
Zinsscap	18	-	-18	-	-	-	-	-
Zinsswaps Euro	-3.543	-1.063	509	-239	-	-4.336	-	-4.336
Zinsswaps USD	-2.215	561	-690	949	38	-1.357	-	-1.357
Devisentermin- geschäft	-	-	-99	-	-	-99	-	-99
Gesamt	-5.740	-502	-298	710	38	-5.792	-	-5.792

Die Ausgleichszahlung aus der Ablösung der im März 2010 fälligen Verlängerungsoptionen für Zinsswaps wird von den bisherigen Vertragspartnern über einen Zeitraum bis zum 30. Juni 2014 finanziert. Im Vorjahr wurde die daraus resultierende Verbindlichkeit in Höhe von TEUR 9.420 in verzinsliche Darlehen und Ausleihungen umgegliedert (siehe Anhangsangabe 6.13).

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

Wenn das Marktzinsniveau zum 31. Dezember 2011 um 100 Basispunkte niedriger (höher) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um TEUR 303 (Vj. TEUR 819) höher (geringer) ausgefallen. Alle anderen Variablen werden als konstant angenommen.

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

Die nachfolgende Tabelle zeigt die vertraglich festgesetzten Fristigkeiten der Swaps:

Sicherung	Start	Ende	Nominalvolumen	Referenzrate
Swap	19. März 2010	30. Juni 2014	87,0 Mio. Euro bis 130,2 Mio. Euro	Euribor
Swap	19. März 2010	30. Juni 2014	37,6 Mio. USD	Libor
Cap	19. März 2010	30. Dezember 2012	61,6 Mio. Euro bis 10,0 Mio. Euro	Euribor

Fremdwährungsrisiko

Infolge der Internationalität seiner Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und operativem Geschäft. Die einzelnen Tochtergesellschaften tätigen ihr operatives Geschäft, Investitionen sowie Finanzierungen überwiegend in der jeweiligen Landeswährung. Deshalb ist das Risiko aus der Fremdwährungsbewertung für den Konzern im Hinblick auf einzelne Transaktionen grundsätzlich gering. Die Risiken aus wesentlichen Fremdwährungsgeschäften werden jedoch von den einzelnen Gesellschaften in Höhe von 70% des budgetierten Volumens durch entsprechende Finanzinstrumente gesichert. Bei den Finanzinstrumenten handelt es sich hauptsächlich um Devisentermingeschäfte.

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

7.2 ERGEBNIS JE AKTIE

		2011	2010
Periodenergebnis	TEUR	26.802	-8.310
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien	Tausend	36.503	20.702
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,73	-0,40

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich aus der Division des den Aktionären der SAF-HOLLAND S.A. zurechenbaren Periodenergebnisses durch die Anzahl der durchschnittlich im Umlauf befindlichen Aktien. Während der Periode neu ausgegebene Aktien werden anteilig für den Zeitraum, in dem sie sich in Umlauf befinden, berücksichtigt.

Die Anzahl der gewichteten durchschnittlichen Aktien ermittelt sich wie folgt:

	Nennwert (Euro)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
01.01.2011–23.03.2011	0,01	20.702.275	83	1.718.288.825
24.03.2011–31.12.2011	0,01	41.237.375	277	11.422.752.875
Gesamt			360	13.141.041.700
Durchschnitt		36.502.894		

In der Berichtsperiode erhöhte sich der gewichtete Aktiendurchschnitt durch die Ausgabe von 20.535.100 neuen Aktien im Rahmen der Kapitalerhöhung am 24. März 2011. In 2010 betrug die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien gleichbleibend 20.702.275.

Das Ergebnis je Aktie kann durch potenzielle Stammaktien verwässert werden. In der Berichtsperiode 2011 und im Vorjahr gab es keine Verwässerungseffekte.

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

7.3 KAPITALFLUSSRECHNUNG

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

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

7.4 SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

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

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

TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Innerhalb 1 Jahres	3.930	3.316
Zwischen 1 und 5 Jahren	7.030	5.980
Über 5 Jahre	55	120
Gesamt	11.015	9.416
Operating-Leasing-Zahlungen im Geschäftsjahr	5.307	4.617

7.5 ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

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

Tochterunternehmen	Firmensitz	% Anteil am Eigenkapital		
SAF-HOLLAND GmbH (vormals SAF-HOLLAND GROUP GmbH) ¹⁾	Deutschland	100,0	1) Im Jahr 2011 wurde die SAF-HOLLAND GmbH auf die SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH verschmolzen. Im nächsten Schritt wurde die SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH auf die SAF-HOLLAND GROUP GmbH verschmolzen. Anschließend wurde die SAF-HOLLAND GROUP GmbH umbenannt in SAF-HOLLAND GmbH.	
SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o.	Polen	100,0		
SAF-HOLLAND France S.A.S.	Frankreich	100,0		
SAF-HOLLAND Austria GmbH	Österreich	100,0		
SAF-HOLLAND Czechia spol.s.r.o.	Tschechien	100,0		
SAF-HOLLAND España S.L.U.	Spanien	100,0		
SAF-HOLLAND Italia s.r.l. unipersonale	Italien	100,0		
SAF-HOLLAND Romania SRL	Rumänien	100,0		
SAF-HOLLAND Bulgaria EOOD	Bulgarien	100,0		
SAF-HOLLAND do Brasil Ltda.	Brasilien	100,0		
SAF-HOLLAND Denmark ApS	Dänemark	100,0		
SAF-HOLLAND South Africa Ltd.	Südafrika	100,0		
Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd.	China	100,0		
OOO SAF-HOLLAND Rus	Russland	100,0		
SAF HOLLAND Middle East FZE	VAE	100,0		
SAF HOLLAND Otomotiv Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi	Türkei	100,0		
SAF-HOLLAND Inc. ²⁾	USA	100,0		2) Am 31. Dezember 2011 wurde die SAF-HOLLAND Holdings (USA), Inc. auf die SAF-HOLLAND Inc. verschmolzen.
SAF-HOLLAND USA Inc.	USA	100,0		
SAF-HOLLAND Canada Ltd.	Kanada	100,0		
SAF-HOLLAND Equipment Ltd.	Kanada	100,0		
SAF-HOLLAND International Inc.	USA	100,0		
SAF-HOLLAND (Aust.) Pty. Ltd.	Australien	100,0	3) Die Gesellschaft wurde mit ihrer Liquidation am 29. März 2011 entkonsolidiert.	
SAF-HOLLAND (Malaysia) SDN BHD	Malaysia	100,0		
SAF-HOLLAND (Thailand) Co., Ltd.	Thailand	100,0		
Holland Europe GmbH	Deutschland	100,0		
SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH	Deutschland	100,0		
Holland Eurohitch Ltd. ³⁾	Großbritannien	100,0		
SAF-HOLLAND International de México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0		
SAF-HOLLAND International Services México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0		
SAF-HOLLAND Hong Kong Ltd.	Hongkong	100,0		
QSI Air Ltd.	USA	100,0		
SAF-HOLLAND (Xiamen) Co., Ltd.	China	100,0		

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

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

Name	Position
Management Board	
Rudi Ludwig	Chief Executive Officer (bis 30. Juni 2011)
Detlef Borghardt	Leiter der Business Unit Trailer Systems/Stellvertretender CEO (bis 30. Juni 2011) Chief Executive Officer (seit 1. Juli 2011)
Wilfried Trepels	Chief Financial Officer
Jack Gisinger	Leiter der Business Unit Powered Vehicle Systems
Steffen Schewerda	Leiter Group Operations und seit 1. Juli 2011 Leiter der Business Unit Trailer Systems
Alexander Geis	Leiter Business Unit Aftermarket (bis 30. Juni 2011 stellvertretendes Mitglied, seit 1. Juli 2011 ordentliches Mitglied)
Board of Directors	
Bernhard Schneider	Mitglied des Board of Directors (Vorsitzender)
Ulrich Otto Sauer	Mitglied des Board of Directors (stellvertretender Vorsitzender)
Rudi Ludwig	Mitglied des Board of Directors (bis 30. September 2011)
Detlef Borghardt	Mitglied des Board of Directors (seit 1. Oktober 2011)
Gerhard Rieck	Mitglied des Board of Directors (bis 28. April 2011)
Samuel Martin	Mitglied des Board of Directors ¹⁾ (seit 28. April 2011)
Richard W. Muzzy	Mitglied des Board of Directors

1) Samuel Martin war bis zum 31. Dezember 2010 im Management Board Chief Operating Officer und ist seit April 2011 Mitglied des Board of Directors. Bis zu seiner offiziellen Pensionierung im April 2011 war er weiterhin beratend beschäftigt in der SAF-HOLLAND USA Inc., Holland, Michigan, USA.

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

Zum 31. Dezember 2011 hielten Mitglieder des Management Board direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von TEUR 9 (Vj. TEUR 9) sowie Mitglieder des Board of Directors direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von TEUR 23 (Vj. TEUR 33).

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Management Board betrug im Berichtsjahr TEUR 2.224 (Vj. TEUR 2.983). Darin enthalten ist eine anteilsbasierte Vergütung in Höhe von TEUR 56 (Vj. TEUR 40). Die Gesamtvergütung des Board of Directors betrug TEUR 237 (Vj. TEUR 261) und wurde aufwandswirksam erfasst.

Hinsichtlich der im Februar 2009 von Mitgliedern des Managements bzw. Board of Directors gewährten Darlehen und im April 2011 zurückgezahlten Darlehen verweisen wir auf die Erläuterungen in Anhangs-angabe 6.13.

Aktionär mit bedeutendem Einfluss auf den Konzern ist Ulrich Otto Sauer.

Zwischen der SAF-HOLLAND GmbH und Herrn Ulrich Otto Sauer gibt es einen Mietvertrag für die Anmietung von Büro- und Archivflächen mit einer Miete in Höhe von TEUR 24 (Vj. TEUR 24) pro Jahr.

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

TEUR	2011		31.12.2011	
	Erlöse aus Verkäufen an nahe stehende Unternehmen	Käufe von nahe stehenden Unternehmen	Von nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge	Nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	604	–	56	183
Lakeshore Air LLP	–	94	–	12
FWI S.A.	–	25.837	–	331
Irwin Seating Company ¹⁾	1.348	–	18	–
Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	53	–	146	–
Gesamt	2.005	25.931	220	526

1) Bei der Irwin Seating Company handelt es sich um ein Unternehmen, bei dem ein Mitglied des Board of Directors der SAF-HOLLAND-Gruppe eine Schlüsselfunktion in der Unternehmensleitung einnimmt.

TEUR	2010		31.12.2010	
	Erlöse aus Verkäufen an nahe stehende Unternehmen	Käufe von nahe stehenden Unternehmen	Von nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge	Nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	423	–	42	182
Lakeshore Air LLP	–	88	–	14
FWI S.A.	–	19.381	–	150
Irwin Seating Company ¹⁾	1.428	–	28	–
Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	117	–	110	–
Gesamt	1.968	19.469	180	346

Die Verkäufe an und Einkäufe von nahe stehenden Unternehmen werden zu marktüblichen Preisen abgewickelt. Offene Guthaben zum 31. Dezember 2011 sind ungesichert und werden nicht verzinst und termingerecht bezahlt. Garantien an oder von verbundenen Unternehmen bezüglich der Forderungen oder Verbindlichkeiten wurden nicht gewährt. Zum 31. Dezember 2011 sowie im Vorjahr hat der Konzern keine Verluste aus Forderungen gegenüber nahe stehenden Unternehmen verzeichnet. In jeder Berichtsperiode erfolgt eine Bewertung, bei der die finanziellen Positionen der nahe stehenden Unternehmen und der Markt, in dem diese Unternehmen operieren, untersucht werden.

7.6 KAPITALMANAGEMENT

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

TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	175.034	310.675
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-15.345	-8.546
Netto-Finanzschulden	159.689	302.129
Auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	192.232	24.927
Eigenkapital und Netto-Finanzschulden	351.921	327.056

Über die am 29. November 2009 abgeschlossene Finanzierungsvereinbarung ist die Gesellschaft verpflichtet, die folgenden Financial Covenants einzuhalten:

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

7.7 HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die folgenden Aufwendungen sind für Leistungen des Abschlussprüfers bzw. von nahe stehenden Unternehmen des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2011 entstanden:

TEUR	2011	2010
Abschlussprüfung	460	588
Steuerberatungsleistungen	123	85
Sonstige Leistungen	576	59
Gesamt	1.159	732

Unter den sonstigen Leistungen werden im aktuellen Geschäftsjahr im Wesentlichen Honorare im Zusammenhang mit der Erteilung von Comfort Letters für die durchgeführte Kapitalerhöhung sowie die eingeleitete Anleihebegebung erfasst.

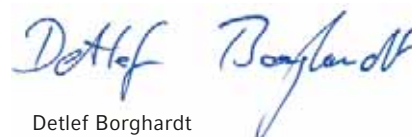
7.8 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Luxemburg, den 13. März 2012



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors



Detlef Borghardt
Chief Executive Officer der
SAF-HOLLAND GmbH

Mandate des Board of Directors/Management Board

Bernhard Schneider

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

(bestellt am 18. Juni 2007 für 4 Jahre und verlängert bis April 2015, Vorsitzender seit 27. März 2009)

Geschäftsführer, Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH

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

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

Ulrich Otto Sauer

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

(bestellt am 18. Juni 2007 für 3 Jahre und verlängert bis April 2013)

Aufsichtsratsvorsitzender, SAF-HOLLAND GmbH

Geschäftsführer, ASAF Verwaltungs GmbH

Detlef Borghardt

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

(bestellt am 1. Oktober 2011)

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH

Geschäftsführer, D+MB GmbH

Samuel Martin

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

(bestellt am 28. April 2011 bis April 2013)

Geschäftsführer und COO, SAF-HOLLAND GmbH

(bis 31. Dezember 2010)

Richard W. Muzzy

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

(bestellt am 18. Juni 2007 und verlängert bis April 2013)

Mitglied des Aufsichtsrats, Besser Company

Mitglied des Aufsichtsrats, Paragon Tool & Die

Mitglied des Aufsichtsrats, Irwin Seating Holding Company

Rudi Ludwig

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(bis 30. September 2011)

Geschäftsführer und CEO, SAF-HOLLAND GmbH
(bis 30. Juni 2011)
Geschäftsführer, Luruna GmbH

Gerhard Rieck

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(bis 28. April 2011)

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

Jack Gisinger

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH

Steffen Schewerda

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH
Geschäftsführer, EGAL GmbH

Wilfried Trepels

Geschäftsführer und CFO, SAF-HOLLAND GmbH
Geschäftsführer, Via Montana GmbH

Alexander Geis

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH (seit 1. Juli 2011)

Bericht des Réviseur d'entreprises agréé

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

BERICHT ZUM KONZERNABSCHLUSS

Entsprechend dem uns von der ordentlichen Generalversammlung der Aktionäre erteilten Auftrag vom 28. April 2011 haben wir den von der SAF-HOLLAND S.A. aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtperiodenerfolgsrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie Konzernanhang – für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2011 geprüft.

Verantwortung des Board of Directors für den Konzernabschluss

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

Verantwortung des Réviseur d'entreprises agréé

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

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

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

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung stellt der Konzernabschluss die Vermögens- und Finanzlage der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2011 sowie die Ertragslage und die Zahlungsflüsse für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind in allen wesentlichen Belangen insgesamt sachgerecht dar. Nach unserer Beurteilung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2011 sowie der Ertragslage und der Zahlungsflüsse für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr.

BERICHT ÜBER WEITERE GESETZLICHE UND AUFSICHTSRECHTLICHE VERPFLICHTUNGEN

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

ERNST & YOUNG
Société Anonyme
Cabinet de révision agréé



Thierry BERTRAND

Luxembourg, 13. März 2012

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Luxemburg, 13. März 2012
SAF-HOLLAND S.A.



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors



Finanz-Glossar

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

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

Bruttomarge: Bruttoergebnis vom Umsatz / Umsatzerlöse x 100.

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

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

Eigenkapitalquote: Eigenkapital / Gesamtkapital x 100.

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

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

Forderungsreichweite: Forderungen aus Lieferungen und Leistungen / Umsatz pro Tag (Umsatz im Quartal / 90 Tage).

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

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

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

Nutzungswert: Barwert der künftigen Cashflows aus einem Vermögenswert.

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

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

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

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

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

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

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

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

Verbindlichkeitsreichweite: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Umsatzkosten pro Tag (Umsatzkosten im Quartal / 90 Tage).

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

Technik-Glossar

Sattelkupplung

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

Federung

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

Königszapfen

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

Stützwinden

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

**Achssystem**

Das Achssystem für Trailer besteht in der Regel aus der eigentlichen Achse, ausgestattet entweder mit einer Scheibenbremse

oder einer Trommelbremse und dem mechanischen oder Luftfederungssystem.

Abkürzungsverzeichnis

APO	Advanced Planer & Optimizer (IT-System zum Lieferkettenmanagement)
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BRIC	Brasilien, Russland, Indien, China
B.S.	Bachelor of Science (akademischer Grad)
Cap	Sicherungsinstrument zur Absicherung gegen steigende Zinsen
CEO	Chief Executive Officer (Vorstandsvorsitzender)
CFO	Chief Financial Officer (Finanzvorstand)
COO	Chief Operating Officer (Vorstand operatives Geschäft)
DAX	Deutscher Aktienindex
DIN	Deutsches Institut für Normung
EBIT	Earnings before interest and taxes (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)
EBITDA	Earnings before interest, taxes and depreciation/amortization (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen)
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
EG	Europäische Gemeinschaft
EURIBOR	Euro interbank offered rate
F&E	Forschung und Entwicklung
FAHFT	Financial assets held for trading (zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte)
FLAC	Financial liabilities measured at amortized cost (zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten)
FLHFT	Financial liabilities held for trading (zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten)
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee
IFRS	International Financial Reporting Standards
IfW	Institut für Weltwirtschaft
IG Metall	Industriegewerkschaft Metall
IR	Investor Relations
ISIN	International securities identification number
ISO	International Organization for Standardization
IT	Informationstechnologie
LaR	Loans and receivables (Kredite und Forderungen)
LIBOR	London interbank offered rate
Lkw	Lastkraftwagen
MATS	Mid-America Trucking Show
MBA	Master of Business Administration (akademischer Grad)
MDAX	Mid-Cap-DAX
Mio.	Millionen

M.S.	Master of Science (akademischer Grad)
OEM	Original equipment manufacturer (Originalausrüstungshersteller)
OES	Original Equipment Service (Ersatzteilhandel)
n.a.	nicht anwendbar
PIK	Pay-in-kind (Zahlung zu einem späteren Zeitpunkt)
PPA	Purchase price allocation (Kaufpreisallokation)
ppm	Parts per million (Teile pro Million)
ROI	Return on investment (Rendite aus einer Investition)
SDAX	Small-Cap-DAX
Swap	Sicherungsinstrument bei dem zwei Vertragsparteien die gegenseitige Übernahme von vertraglichen Rechten und Pflichten (Swap = Tausch) für einen bestimmten Zeitraum und nach einem vorher festgelegten Ablaufplan vereinbaren
TEUR	Tausend Euro
tkm	Tonnenkilometer
US	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
USA	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
VAE	Vereinigte Arabische Emirate
VDA	Verband der Automobilindustrie
VDIK	Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller
Vj.	Vorjahr
WACC	Weighted average cost of capital (gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten)
WKN	Wertpapierkenn-Nummer
WpHG	Wertpapierhandelsgesetz
WTO	Welthandelsorganisation

Finanzkalender und Kontakt

Finanzkalender

26. April 2012	Hauptversammlung
24. Mai 2012	Bericht zum 1. Quartal 2012
16. August 2012	Bericht zum 1. Halbjahr 2012
8. November 2012	Bericht zum 3. Quartal 2012

Kontakt

SAF-HOLLAND GmbH
Barbara Zanzinger
Hauptstraße 26
63856 Bessenbach
Deutschland

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

Fax: +49 (0)6095 301-102

Web: www.safholland.com

Mail: barbara.zanzinger@safholland.de

Impressum

Verantwortlich:

SAF-HOLLAND S.A.

68–70, Boulevard de la Pétrusse

L-2320 Luxembourg

Luxembourg

Redaktionsschluss: 14. März 2012

Veröffentlichungstermin: 15. März 2012

Redaktion: blackpoint communications GmbH, Hagen und SAF-HOLLAND GmbH,
Bessenbach

Gestaltung und Realisation: wagneralliance Werbung GmbH, Offenbach am Main

Fotografie: Bernd Bodtländer, Frankfurt am Main (S. 018/019, 021, 042, 044/045, 047,
086/087, 089)

Norbert Guthier, Frankfurt am Main (Umschlagklappe, Inhalt, S. 004, 006,
008, 009, 010, 043, 070, 072, 073, 082, 083, 084, 085, 089)

Frederic A. Reinecke, Muskegon (S. 016)

Manfred Rieker, Magstadt (Umschlagklappe, Inhalt, S. 070, 071)

David Alan Wolters, Spring Lake, Michigan (S. 074/075, 076, 077)

Corbis GmbH, Düsseldorf (Titel, Umschlagklappe, Inhalt, S. 003, 014, 015,
017, 040, 041)

Druck: dygy GmbH, Frankfurt am Main

Der Geschäftsbericht ist ebenfalls in englischer Sprache erhältlich.

Disclaimer

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

