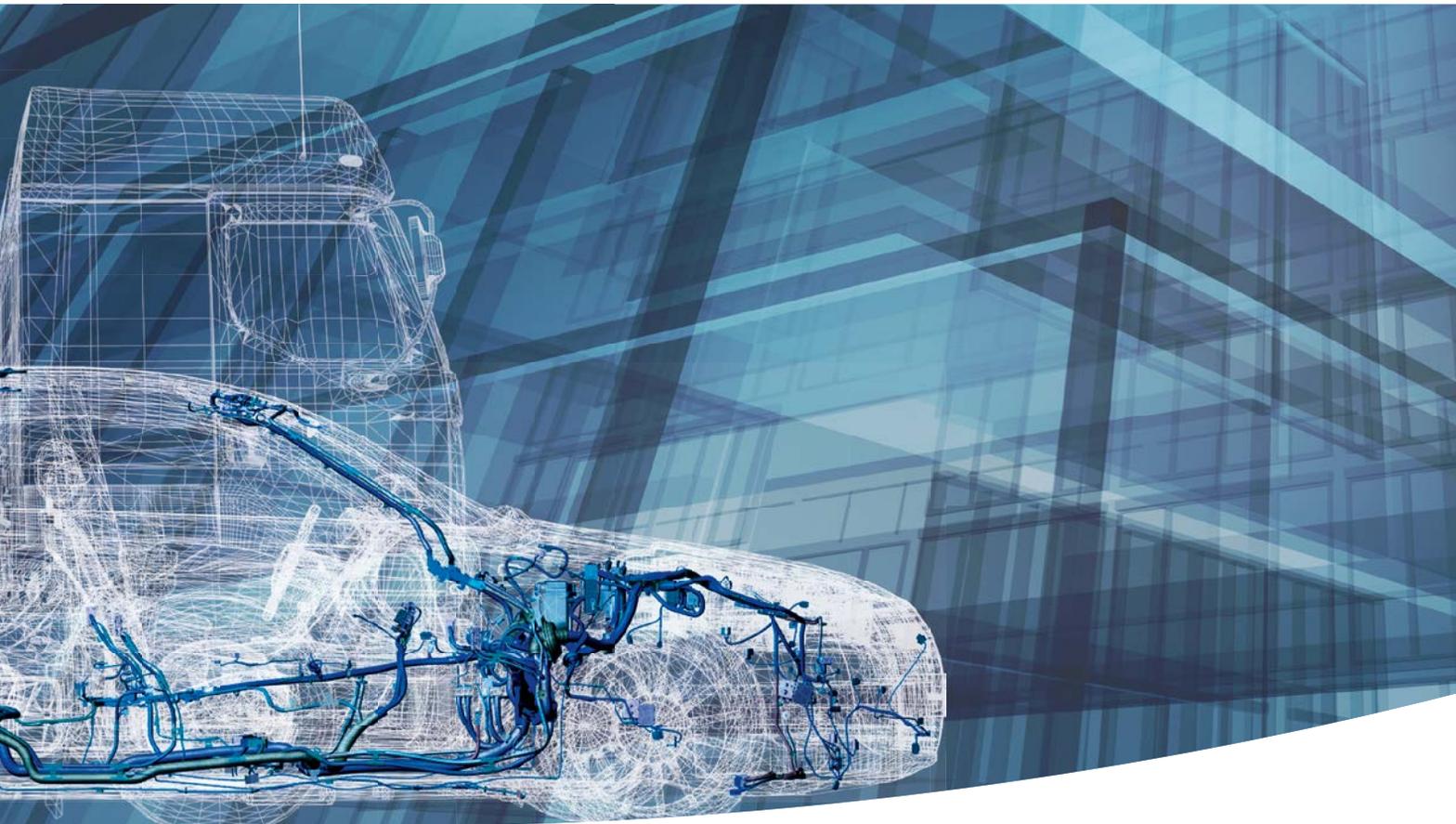


Geschäftsbericht 2012



The Quality Connection

LEONI

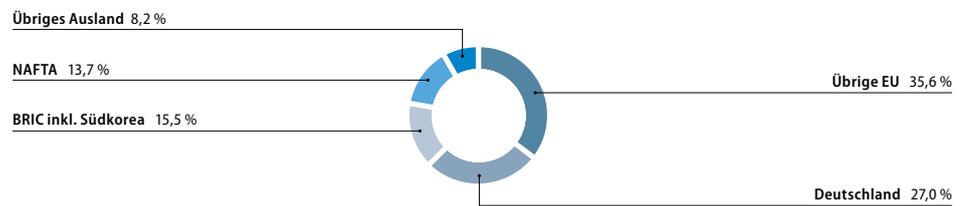


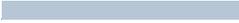
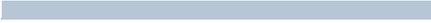
Konzern		Prognose 2012		Zielerreichung 2012		Prognose 2013
Konzernumsatz	Mrd. €	3,8 bis 4,0	➔	3,81	➔	ca. 3,7
EBIT	Mio. €	230 bis 280	➔	235,8	➔	ca. 170
Investitionsvolumen ¹	Mio. €	155 bis 185	➔	154,2	➔	ca. 190
Free Cashflow ²	Mio. €	50 bis 80	➔	63,5	➔	ca. 50
Nettofinanzschulden	Mio. €	280 bis 310	➔	249,2	➔	ca. 250
Eigenkapitalquote	%	> 30	➔	35,4	➔	ca. 35
Return on Capital Employed	%	> 20	➔	20,8	➔	ca. 15

¹ ohne Akquisitionen ² vor Akquisitionen und Desinvestitionen

Konzernumsatz		Mio. €
2008		2.912,0
2009		2.160,1
2010		2.955,7
2011		3.701,5
2012		3.809,0

Konzernumsatz nach Regionen 2012



Konzern-EBIT		Mio. €
2008		55,7
2009		-116,3
2010		130,7
2011		237,1
2012		235,8

Operativer Cashflow		Mio. €
2008		132,7
2009		88,8
2010		142,3
2011		246,1
2012		211,7

Konzern- kennzahlen

IFRS		2012	2011	2010	2009	2008
Umsatz	Konzern [T€]	3.809.007	3.701.487	2.955.671	2.160.117	2.911.964
	Deutschland [%]	27,0	28,8	31,8	34,4	31,4
	Übrige EU [%]	35,6	39,4	39,5	42,0	44,6
	Übriges Ausland [%]	37,4	31,8	28,7	23,6	24,0
	Wire & Cable Solutions [%]	42,1	45,3	44,7	43,3	48,1
	Wiring Systems [%]	57,9	54,7	55,3	56,7	51,9
Ergebnis	EBITDA [T€]	352.013	344.186	241.006	- 4.862	165.913
	EBIT [T€]	235.811	237.141	130.724	- 116.319	55.684
	EBIT-Marge [%]	6,2	6,4	4,4	- 5,4	1,9
	ROCE [%]	20,8	24,0	13,9	- 12,0	5,4
	Ergebnis vor Steuern (aus fortgeführten Aktivitäten) [T€]	197.888	196.250	89.599	- 157.309	15.760
	Konzernüberschuss/-fehlbetrag [T€]	156.021	155.959	67.246	- 138.081	5.197
Cashflow	Abschreibungen [T€]	116.202	107.045	110.282	111.457	110.229
	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit [T€]	211.710	246.105	142.297	88.783	132.726
	Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit [T€]	125.499	126.901	95.512	87.000	137.256
Bilanz	Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Goodwill [T€]	917.691	837.693	809.617	796.567	839.423
	Netto-Finanzschulden [T€]	249.169	233.922	444.558	495.367	533.225
	Eigenkapital [T€]	845.128	737.481	481.160	369.126	447.688
	Eigenkapital [% der Bilanzsumme]	35,4	31,8	23,8	21,0	24,2
Mitarbeiter	Personalaufwand [% vom Umsatz]	19,2	18,1	20,6	24,6	20,5
	Mitarbeiter [zum 31.12.]	59.393	60.745	55.156	49.822	50.821
	davon im Ausland [%]	93,0	93,4	93,2	92,4	91,7
Aktie	Marktkapitalisierung 31.12. [Mio. €]	932,7	841,2	978,6	485,6	385,8
	Konzernüberschuss/-fehlbetrag je Aktie [€]	4,76	4,99	2,26	- 5,04	0,17
	Dividende je Aktie [€]	1,50*	1,50	0,70	0,00	0,20

* Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

LEONI – The Quality Connection.

Die LEONI-Gruppe ist ein weltweit tätiger Anbieter von Drähten, optischen Fasern, Kabeln und Kabelsystemen sowie zugehörigen Dienstleistungen für Anwendungen im Automobilbereich und weiteren Industrien. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 59.000 Mitarbeiter in 32 Ländern.



Brief an die Aktionäre



Dr. Klaus Probst

Sehr geehrte Damen und Herren,

2012 war für LEONI wiederum ein gutes Geschäftsjahr: Mit einem Konzernumsatz von 3,81 Mrd. € konnten wir einen neuen Rekord aufstellen, und das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von rund 236 Mio. € erreichte wieder annähernd den bisherigen Höchstwert des Jahres 2011. Der Konzernüberschuss lag mit etwas mehr als 156 Mio. € auf Vorjahresniveau. Daher werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung erneut eine Dividende von 1,50 € je Aktie vorschlagen.

Ein spürbares Umsatz- und Ergebniswachstum, wie wir es noch Anfang 2012 für möglich gehalten hatten, war angesichts der sich weltweit sukzessive abschwächenden Konjunktur nicht erzielbar. Insbesondere die Nachfrage einiger Automobilhersteller, aber auch von Abnehmern aus anderen Industrien, nahm im zweiten Halbjahr merklich ab.

Daneben wurde unser Geschäftsverlauf geprägt durch den strategisch wichtigen Erwerb des restlichen 50 Prozent-Anteils am südkoreanischen Bordnetz-Spezialisten Daekyeung, inzwischen LWS Korea. Die Komplettübernahme dieses bisherigen Joint Venture Partners, der Fertigungsstätten in China betreibt, trug zum Umsatzanstieg bei und verbesserte unsere Position im asiatischen Markt erheblich. Aufgrund der schwächeren Nachfrage nach verschiedenen Pkw-Modellen, die LWS Korea mit Bordnetz-Systemen beliefert, sowie unerwartet hoher Integrations- und Anlaufkosten blieb das Unternehmen aber hinter unseren Erwartungen zurück und belastete das Konzernergebnis deutlich. Die Probleme wurden ab dem zweiten Halbjahr konsequent angegangen und LWS Korea ist inzwischen auf einem guten Weg.

2012 gab es auch einen positiven Sondereffekt für das Ergebnis: Durch den Verkauf der Tochtergesellschaft LEONI Studer Hard AG, deren Aktivitäten im Bereich Sterilisation medizintechnischer Produkte wir nicht zu unserem Kerngeschäft zählen, erzielten wir einen hohen Einmalertrag, der die Belastungen aus LWS Korea kompensierte.

Der gute Geschäftsverlauf 2012 ist ganz wesentlich das Verdienst unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Namen des Vorstands danke ich allen Beschäftigten der LEONI-Gruppe herzlich für die gezeigten Leistungen und ihre große Einsatzbereitschaft.

Um die positive Entwicklung von LEONI langfristig zu gestalten und abzusichern haben wir unsere 2011 neu formulierte Unternehmensstrategie weiter konkretisiert und umgesetzt. Sie ist auf eine ertragsorientierte, nachhaltige Expansion gerichtet. Mittelfristig streben wir eine Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) von mehr als 20 Prozent und eine EBIT-Marge von 7 Prozent an. Um diese Ziele zu erreichen, setzen wir konzernweit an vier strategischen Stellhebeln an: Globalisierung, Innovation, Systemgeschäft und Effizienz.

Auf allen diesen Feldern wurden 2012 wichtige Fortschritte erzielt:

Im Fokus der **Globalisierung** stehen die BRIC-Staaten inklusive Südkorea und die NAFTA-Region. 2012 hat LEONI deshalb – neben der Komplettübernahme von Daeyeung – Produktionskapazitäten in Brasilien, China, Indien, Kanada, Mexiko und Russland auf- bzw. ausgebaut. Dabei lag der Schwerpunkt auf Fertigungsstätten für Bordnetz-Systeme und Automobilleitungen. Auch unsere Entwicklungs- und Vertriebsaktivitäten wurden in diesen Regionen intensiviert und auf zusätzliche, vielversprechende Märkte ausgedehnt, beispielsweise auf Japan und den Mittleren Osten.

Unsere **Innovationskraft** stärken wir durch vergrößerte Engineering-Kapazitäten und optimierte Entwicklungsstrukturen, um kreativen Ideen für neue Produkte und Lösungen noch mehr Raum zu geben. 2012 wurden in vielen Geschäftsfeldern interessante Innovationen auf den Markt gebracht – vor allem für die Fahrzeugindustrie, aber auch in der Medizintechnik oder für Infrastrukturanwendungen. Einige davon stellen wir Ihnen im Magazinteil dieses Geschäftsberichts vor.

Viele Innovationen untermauern zugleich unsere Kompetenz im **Systemgeschäft**. 2012 gelang das beispielsweise mit Produktneuheiten für Fahrzeuge mit alternativen Antriebstechniken, Solarthermie-Anlagen oder der Glasfaserverkabelung von Haushalten. Zum Ausbau unserer Systemkompetenz bei Steckern und Steckverbindungen für Bordnetz-Systeme gründeten wir im Berichtsjahr außerdem eine eigene Business Unit, in die auch externes Know-how eingebracht wurde.

Der vierte strategische Stellhebel betrifft die kontinuierliche Steigerung der **Effizienz**, um den anhaltend hohen Preisdruck in vielen unserer Abnehmerbranchen zu kompensieren. Hieran arbeitet LEONI über alle Unternehmensbereiche hinweg mit zahlreichen Einzelmaßnahmen. Ziel ist es, die Effizienz jährlich spürbar zu erhöhen.

Neben ökonomischen Faktoren spielen Nachhaltigkeitsaspekte eine zunehmend wichtige Rolle für die Entwicklung von LEONI. Das zeigt sich beispielsweise an unseren zahlreichen Produkten und Lösungen für umweltfreundliche Technologien oder an unserer Teilnahme am UN-Global Compact. Als Mitglied dieser Initiative der Vereinten Nationen hat LEONI im vergangenen Jahr erstmals den verpflichtenden Fortschrittsbericht über nachhaltige Aktivitäten vorgelegt. Dieser Geschäftsbericht widmet dem Thema ebenfalls ein eigenes Kapitel und berichtet zum Beispiel detailliert über die Entwicklung von Energieverbrauch und CO₂-Ausstoß.

Grundlegend für die Umsetzung unserer strategischen Projekte ist ein solides finanzielles Fundament. Deshalb war es uns wichtig, die 2013 anstehende Refinanzierung frühzeitig abzusichern: durch die erfolgreiche Platzierung eines Schuldscheindarlehens in Höhe von 250 Mio. € und die Unterzeichnung eines Kreditvertrags mit der European Investment Bank über 100 Mio. € zu günstigen Konditionen. Außerdem konnten wir die Eigenkapitalquote im vergangenen Jahr auf mehr als 35 Prozent steigern und so unseren mittelfristigen Zielwert bereits jetzt übertreffen.

Mit diesen Maßnahmen ist LEONI finanziell gut gerüstet für die Zukunft. 2013 stehen zahlreiche Neuanläufe und Internationalisierungsprojekte an, die eine weitere wichtige Grundlage für unsere künftige Expansion bilden. Diese werden, zusammen mit einem voraussichtlich etwas geringeren Geschäftsvolumen von rund 3,7 Mrd. €, im laufenden Jahr konservativ gerechnet zu einem EBIT-Rückgang auf rund 170 Mio. € führen. Damit stellt 2013 ein Übergangsjahr für LEONI dar. Bereits 2014 werden wir aus heutiger Sicht wieder in eine Wachstumsphase mit einem beträchtlichen Umsatz- und Ergebnisanstieg eintreten – dank unseres gut gefüllten Orderbuchs im Unternehmensbereich Wiring Systems und der zunehmenden Internationalisierung des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions. Im Fokus stehen dabei weiterhin die BRIC-Staaten. Auch in den Folgejahren wollen wir ertragsorientiert und schneller wachsen als unsere Märkte. 2016 rechnen wir mit einem Konzernumsatz von rund 5 Mrd. €. Der Vorstand und alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter würden sich freuen, wenn Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, uns auf diesem Weg weiterhin begleiten. Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen.



Dr. Klaus Probst
Vorstandsvorsitzender

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

Inhalt

Brief an die Aktionäre	3
Unternehmensinformationen	8
Bericht des Aufsichtsrats	9
Aufsichtsrat und Vorstand	14
Jahresrückblick 2012	18
Schwerpunkt-Thema:	
LEONI innovativ	20
Corporate Governance	34
Entsprechenserklärung	41
LEONI-Aktie	42
Konzernlagebericht	48
Geschäft und Rahmenbedingungen	49
Bericht aus den Unternehmensbereichen / Segmentbericht	65
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	79
Weitere Leistungsindikatoren	90
Nachhaltigkeitsbericht	100
Angaben nach § 315 Abs. 4 HBG	107
Nachtragsbericht	109
Risiko- und Chancenbericht	109
Prognosebericht	122
Konzernabschluss	130
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	131
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	132
Konzern-Kapitalflussrechnung	133
Konzernbilanz	134
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	135
Konzernanhang	136
Konsolidierungskreis	210
Bestätigungsvermerk	212
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	213
Zusatzinformationen	214
Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG	215
Gewinnverwendungsvorschlag	217
Zehnjahresübersicht	218
UN Global Compact-Index	220
Glossar	222
Stichwortverzeichnis	224

Unternehmensinformationen

Bericht des Aufsichtsrats	9
Aufsichtsrat und Vorstand	14
Jahresrückblick 2012	18
Schwerpunkt-Thema: LEONI innovativ	20
Corporate Governance	34
LEONI-Aktie	42

Bericht des Aufsichtsrats



Dr. Werner Rupp

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Aufsichtsrat der LEONI AG befasste sich im vergangenen Geschäftsjahr wieder intensiv mit der Lage und Entwicklung der Unternehmensgruppe. Er hat die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben gewissenhaft und sorgfältig wahrgenommen, stand dem Vorstand laufend beratend zur Seite und hat dessen Arbeit kontinuierlich begleitet und überwacht.

Vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Vorstand

Der Vorstand hat das Gremium in die Entscheidungen mit wesentlicher Bedeutung für das Unternehmen stets unmittelbar und frühzeitig eingebunden. Die Beratungen zwischen Aufsichtsrat und Vorstand waren immer konstruktiv sowie von offenen und vertrauensvollen Diskussionen geprägt. So wurde der Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für LEONI relevanten Fragen der Strategie und Planung sowie der operativen Geschäftsentwicklung und Lage des Konzerns einschließlich Risikosituation, Risikomanagement und Compliance informiert. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen wurden im Einzelnen erläutert. Zur Wahrnehmung seiner Aufgaben konnte der Aufsichtsrat bereits bei der Vorbereitung seiner Sitzungen unter anderem auf ausführliche schriftliche und rechtzeitig zugeleitete Vorstandsberichte zurückgreifen. Alle Themen, insbesondere auch die zustimmungspflichtigen Geschäfte, wurden in den Aufsichtsratssitzungen ausführlich erörtert. Vorstand und Aufsichtsrat standen auch außerhalb der turnusgemäßen Zusammenkünfte in engem Kontakt. Darüber hinaus berieten sich die Vorsitzenden von Vorstand und Aufsichtsrat sowohl regelmäßig bei einem monatlichen Jour fixe als auch anlassbezogen, wenn kurzfristig Abstimmungsbedarf bestand. Über die Inhalte dieser Beratungen wurde das Gremium spätestens in der folgenden Sitzung ausführlich informiert.

Schwerpunkte der Überwachung und Beratung

Der Aufsichtsrat trat im Geschäftsjahr 2012 zu fünf ordentlichen Sitzungen zusammen, und zwar am 19. März, 16. Mai, 19. Juli, 20. September und am 5. Dezember. Die Septembersitzung fand in Rumänien am Standort der LEONI Wiring Systems Bistrita statt, um vor allem den am 16. Mai neu in den Aufsichtsrat gewählten Mitgliedern einen direkten Einblick in die Produktion von Bordnetzen zu vermitteln. Das Aufsichtsgremium war stets beschlussfähig. Mit Ausnahme des Treffens am 20. September, an dem zwei Mitglieder nicht teilnehmen konnten, waren stets alle Mitglieder anwesend. Interessenkonflikte von Mitgliedern des Aufsichtsrats im Zusammenhang mit der Ausübung ihres Amtes traten im Berichtszeitraum nicht auf.

Zu den Themen, die im Rahmen der Aufsichtsratssitzungen 2012 regelmäßig diskutiert wurden, zählten die jeweils aktuelle Geschäftsentwicklung sowie die Chancen und Risiken, die sich aus der im Jahresverlauf abnehmenden Konjunkturdynamik ergaben. Darüber hinaus waren die Wirksamkeit des Risikomanagementsystems, die Finanz-, Investitions- und Personalplanung sowie die operativen Zielvorgaben in allen Sitzungen wichtige Bestandteile der Beschlussfassung des Gremiums. In den Sitzungen im Mai, September und Dezember erörterte der Aufsichtsrat außerdem ausführlich die jeweils anstehenden Quartals- bzw. Halbjahresberichte.

In der Auftaktsitzung am 19. März 2012 stand neben den regelmäßigen Themen die Erörterung der Jahresabschlüsse von AG und Konzern für das Geschäftsjahr 2011 auf der Agenda. Der Aufsichtsrat billigte beide Abschlüsse ohne Beanstandung. Ferner wurde unter anderem ausführlich über den Verkauf des Sterilisationsgeschäfts bzw. der dafür zuständigen Tochtergesellschaft LEONI Studer Hard AG diskutiert sowie über das Vorhaben des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions, einen Standort in Indien zu errichten. Der Aufsichtsrat hat beide Projekte eingehend geprüft und genehmigt.

Am 16. Mai 2012 fand im Anschluss an die Hauptversammlung die konstituierende Sitzung des neu gewählten Aufsichtsrats statt. Weitere Themen dieser Sitzung waren unter anderem die spätestens im Jahr 2013 teilweise anstehende Refinanzierung des LEONI-Konzerns und die Zustimmung zu entsprechenden Handlungsoptionen.

Ein Schwerpunkt der Sitzung am 19. Juli war der Erwerb wesentlicher Wirtschaftsgüter vom US-amerikanischen Spezialisten für hoch-präzise Laseranwendungen Richard Losch, Inc. Der Aufsichtsrat erörterte die Chancen und Risiken dieses Vorhabens ausführlich und stimmte diesem schließlich uneingeschränkt zu. Darüber hinaus wurde über die Auswirkungen der Neufassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 15. Mai 2012 gesprochen und entsprechende Veränderungen beschlossen.

Im Rahmen des Aufsichtsratstreffens am 20. September beschloss der Aufsichtsrat eine Aktualisierung seiner Geschäftsordnung. Konkret wurden Präzisierungen zur gesetzlich geforderten und seitens des aktualisierten ²⁹ Corporate Governance Kodex empfohlenen Ausgestaltung der unabhängigen Mandatsausübung beschlossen. Darüber hinaus befasste sich das Gremium mit Planrechnungen für die kommenden Jahre und analysierte die Auswirkungen verschiedener Konjunkturszenarien auf die Entwicklung des LEONI-Konzerns. Ferner wurde die Bestellung von Herrn Dr. Andreas Brand zum weiteren Vorstandsmitglied der LEONI AG beschlossen und seiner Bestellung zum Geschäftsführer der LEONI Bordnetz-Systeme GmbH zugestimmt.

Am 5. Dezember 2012 hat der Aufsichtsrat über die vom Vorstand erarbeitete Unternehmensplanung für das Geschäftsjahr 2013 sowie die Mittelfristplanung bis 2017 beraten, die nach eingehender Diskussion jeweils verabschiedet wurden. Neben der Befassung mit dem aktuellen Stand des Projekts „Fabrik der Zukunft“ in Roth war ein weiteres wichtiges Thema die Prüfung der Ordnungsmäßigkeit der Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG anhand der gesetzlichen Bestimmungen und der Empfehlungen und Anregungen des Corporate Governance Kodex. Gegenstand dieser Prüfung waren insbesondere die Themen der Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat zum Wohle des Unternehmens, die Abstimmung der strategischen Ausrichtung und der Geschäfte von grundlegender Bedeutung, die Informationsversorgung des Aufsichtsrats, die Art und Weise der Diskussion und Beachtung der Vertraulichkeit und die Vorbereitung der Sitzungen des Aufsichtsrats.

Die Prüfung erfolgte mit Hilfe eines durch den Aufsichtsrat beauftragten externen Gutachters, der die Ordnungsmäßigkeit der Zusammenarbeit beider Organe nach entsprechend detaillierter Untersuchung in einer ausführlichen Stellungnahme bestätigt hat. Mit Hilfe der aus der Untersuchung gewonnenen Erkenntnisse soll die Zusammenarbeit zudem weiterentwickelt werden.

Ferner beschloss das Gremium die Zielvorgaben für die Vergütung des Vorstands für die Jahre 2013 bis 2015 und überprüfte die Effizienz der Aufsichtsratsarbeit.

Am 19. März und am 20. September tagte der Aufsichtsrat jeweils teilweise ohne den Vorstand. Besprochen wurden dabei Personal- und Vergütungsthemen wie z.B. die Vorstandsvergütung und die Veränderung der Vergütung für den Aufsichtsrat. Ein weiteres Thema war der Abschluss eines Beratervertrags zwischen der Gesellschaft und Herrn Lamann für die Zeit nach dessen Ausscheiden aus dem Vorstand, um sein Wissen und seine Erfahrungen für die Gesellschaft weiter zu nutzen.

Um künftig wieder allen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex zu entsprechen, beschloss der Aufsichtsrat außerdem, der Hauptversammlung eine Neuregelung der Vergütung für den Aufsichtsrat vorzuschlagen und er beschloss deshalb auch die Veröffentlichung einer erneuten Entsprechenserklärung. Sie ist im vorliegenden Geschäftsbericht abgedruckt und kann auch auf der Internetseite abgerufen werden. LEONI erfüllt mit Ausnahme der modifizierten Regelung zur Aufsichtsratsvergütung alle Empfehlungen der aktuellen Fassung des Corporate Governance Kodex und alle Anregungen.

➤ Vergütungsbericht
Seite 59

➤ Entsprechenserklärung
Seite 41

➤ www.leoni.com

Arbeit der Ausschüsse

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

Der Prüfungsausschuss tagte im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt viermal. In der März-Sitzung wurden vor allem die wesentlichen Ergebnisse der Abschlussprüfung 2011 analysiert und der Vorschlag für die Wahl des Abschlussprüfers 2012 vorbereitet. Im Mai stand der Zwischenbericht zum 1. Quartal 2012 im Mittelpunkt. Im Rahmen des Augusttreffens wurde über den Halbjahresbericht gesprochen und die Wirksamkeit der bei LEONI installierten Compliance- und Internen Kontrollsysteme evaluiert. Im November überprüfte der Ausschuss zudem die Wirksamkeit des bestehenden Risikomanagement-Systems und dessen Zusammenwirken mit dem Internen Kontrollsystem. Außerdem erörterten die Ausschussmitglieder den Neunmonatsbericht.

Der Personalausschuss trat im Geschäftsjahr 2012 ebenfalls viermal zusammen. Wichtigste Themen waren die Ausarbeitung eines Vorschlags für den Dienstvertrag von Dr. Andreas Brand sowie die Analyse der Versorgungsbezüge für pensionierte Vorstände und der Vorstandsvergütung.

Der Nominierungsausschuss, der im vergangenen Jahr zwei Sitzungen abhielt, befasste sich ausführlich mit den Auswirkungen der Aktualisierung des Deutschen Corporate Governance Kodex auf LEONI. In diesem Zusammenhang hat der Ausschuss unter anderem Vorschläge für ein neues Aufsichtsrats-Vergütungssystem ausgearbeitet sowie die Unabhängigkeit der Mitglieder der Anteilseignerseite überprüft.

Eine Sitzung des Vermittlungsausschusses gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG fand im Geschäftsjahr 2012 nicht statt.

Jahresabschlussprüfung

Die ordentliche Hauptversammlung der LEONI AG wählte am 16. Mai 2012 die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2012. Ernst & Young hat den vom Vorstand nach HGB aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht 2012 der LEONI AG sowie den nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss und den Konzernlagebericht geprüft und mit dem uneingeschränkten ➤ Bestätigungsvermerk versehen. Verantwortliche Prüfungspartner im Sinne des § 319 a Abs 1 Satz 4 HGB waren die Herren Ralf Broschulat und Gero Schütz. Herr Schütz leitete die Prüfungen im Berichtsjahr erstmals. Herr Broschulat wurde von Ernst & Young im fünften Folgejahr als verantwortlicher Prüfungsleiter mit den Abschlussprüfungen betraut. Die Lageberichte beschreiben die Situation der AG und des Konzerns sowie die Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung in zutreffender Weise. Der Abschlussprüfer bewertete auch die Qualität des Risikomanagement-Systems positiv.

Die Jahresabschlüsse der Gesellschaft und des Konzerns, die Lageberichte und die Berichte des Abschlussprüfers lagen allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig vor. Der Prüfungsausschuss hat diese Unterlagen in seiner Sitzung am 11. März 2013 vorgeprüft. In der ordentlichen Aufsichtsratsitzung vom 19. März 2013 wurde umfassend über diese Abschlüsse und Berichte beraten. Die Vertreter des Abschlussprüfers nahmen an beiden Sitzungen teil, berichteten über das Ergebnis ihrer Prüfungen und standen für zusätzliche Auskünfte zur Verfügung. Mit Blick auf den Prozess der Rechnungslegung bestätigten sie dem Aufsichtsrat die Wirksamkeit des Risikomanagement- und des Internen Kontrollsystems. Ferner versicherten die Abschlussprüfer schriftlich, dass sie im Berichtsjahr über die Abschlussprüfung hinaus keine wesentlichen Leistungen für die LEONI AG erbracht haben und keine Umstände vorliegen, die ihre Unabhängigkeit beeinträchtigen könnten. Die abschließende Prüfung der Jahresabschlüsse und der Lageberichte von AG und Konzern durch den Aufsichtsrat führte zu keinen Einwendungen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der AG und den Konzernabschluss für das Jahr 2012 gebilligt. Der Jahresabschluss der LEONI AG ist damit festgestellt. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, für das Geschäftsjahr 2012 wie im Vorjahr eine Dividende von 1,50 € je Aktie auszuschütten.

Personalien

Mit dem Tag der Hauptversammlung am 16. Mai 2012 endete aus Altersgründen die Tätigkeit von Ernst Thoma für die LEONI AG nach insgesamt 50 Jahren. Herr Thoma trat 1962 in das Unternehmen ein und wurde 1970 in den Vorstand berufen. Als dessen Vorsitzender von 1977 bis 2002 legte er den Grundstein für die Globalisierung des Konzerns. Im Anschluss daran war er bis 2007 Vorsitzender und anschließend stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats. Für seinen unermüdlichen Einsatz und seine Weitsicht bei der Unternehmensführung dankt der Aufsichtsrat auch im Namen des Vorstands und aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Herrn Thoma herzlichst. Wir wünschen ihm alles Gute für die Zukunft.

Für Herrn Thoma wählte die Hauptversammlung Dr. Werner Lang, Jahrgang 1967, als neuen Vertreter der Anteilseigner in den Aufsichtsrat. Herr Dr. Lang bringt mit seiner Erfahrung als Unternehmer sehr wertvolles Know-how in das Kontrollgremium ein. Als neues Ersatzmitglied für Benno Schwiegershausen, der ebenfalls ausschied, wurde Axel Markus gewählt. Als Vertreter der Leitenden Angestellten wählten die Mitarbeiter Richard Paglia neu in den Aufsichtsrat. Er ersetzt Ralf Huber, der als Arbeitnehmervertreter ausschied. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Huber und Herrn Schwiegershausen für die stets konstruktive Zusammenarbeit. Damit gehört dem Aufsichtsrat derzeit kein ehemaliges Vorstandsmitglied der Gesellschaft an. Das Durchschnittsalter der Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat betrug zum Ende des Berichtszeitraums 60,8 Jahre.

Im Vorstand der LEONI AG gab es 2012 ebenfalls wesentliche Veränderungen: Das langjährige Vorstandsmitglied Uwe H. Lamann schied nach dem regulären Auslaufen seines Vertrags zum Jahresende 2012 aus Altersgründen aus dem Konzern aus. Er leitete seit 1999 die Wiring Systems Division, die sich unter seiner Führung zu einem der weltweit größten Hersteller von Bordnetz-Systemen entwickelte. Wir danken Herrn Lamann für sein großes Engagement und wünschen auch ihm alles Gute für die Zukunft.

Als Nachfolger von Herrn Lamann bestellte der Aufsichtsrat Dr. Andreas Brand, der am 1. Oktober 2012 in die LEONI AG eintrat und zum 1. Januar 2013 die Verantwortung für die Wiring Systems Division übernahm. Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des LEONI-Konzerns für den 2012 gezeigten Einsatz, durch den es trotz der zuletzt spürbaren Konjunkturschwäche gelang, eines der besten Geschäftsergebnisse in der Unternehmensgeschichte zu erzielen. Zugleich wünschen wir ihnen viel Erfolg bei der Bewältigung der Herausforderungen im laufenden Geschäftsjahr.

Nürnberg, 19. März 2013



Dr. Werner Rupp
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Aufsichtsrat und Vorstand

Aufsichtsrat

Mitglieder des Aufsichtsrats	Mitgliedschaften in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien
Vorsitzender Dr. Werner Rupp 65 Burgthann	
Vorsitzender des Vorstandes der NÜRNBERGER Beteiligungs-Aktiengesellschaft, Nürnberg (bis 31.12.2012)	Vorsitzender des Aufsichtsrats der NÜRNBERGER Beamten Lebensversicherung AG, Nürnberg (bis 31.12.2012);
Sprecher des Vorstandes der NÜRNBERGER Lebensversicherung AG, Nürnberg (bis 31.12.2012)	Vorsitzender des Aufsichtsrats der NÜRNBERGER Pensionsfonds AG, Nürnberg (bis 31.12.2012); Vorsitzender des Aufsichtsrats der NÜRNBERGER Pensionskasse AG, Nürnberg (bis 31.12.2012); Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats der NÜRNBERGER Beamten Allgemeine Versicherung AG, Nürnberg (bis 31.12.2012); Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats der NÜRNBERGER Krankenversicherung AG, Nürnberg (bis 19.06.2012); Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats der NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich, Salzburg (bis 31.12.2012); Mitglied des Aufsichtsrats der Fürst Fugger Privatbank KG, Augsburg (bis 31.12.2012); Vorsitzender des Verwaltungsrats der NÜRNBERGER Beratungs- und Betreuungsgesellschaft für betriebliche Altersversorgung und Personaldienstleistungen mbH, Nürnberg (bis 31.12.2012); Vorsitzender des Verwaltungsrats der NÜRNBERGER Versicherungs- und Bauspar-Vermittlungs-GmbH, Nürnberg (bis 31.12.2012)
1. stellvertretender Vorsitzender Franz Spieß* 56 Büchenbach	
2. Bevollmächtigter der IG Metall, Verwaltungsstelle Schwabach	—
2. stellvertretender Vorsitzender Ernst Thoma 78 Nürnberg (bis 16.05.2012)	Mitglied des Beirats der Firma Dehn & Söhne GmbH & Co. KG, Neumarkt
im Ruhestand Gabriele Bauer* 57 Prichsenstadt	
Gesamtbetriebsratsvorsitzende Josef Häring* 51 Grafenwiesen	—
Betriebsratsvorsitzender Ingrid Hofmann 58 Hiltpoltstein	—
Geschäftsführerin der I.K. Hofmann GmbH Ralf Huber* 49 Nürnberg (bis 16.05.2012)	—
Senior Vice President Corporate Risk Management/ Corporate Compliance der LEONI AG Karl-Heinz Lach* 54 Eschweiler	—
Betriebsratsvorsitzender	—

* Arbeitnehmervertreter

Mitglieder des Aufsichtsrats	Mitgliedschaften in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien
Dr. Werner Lang 45 Ergersheim (ab 16.05.2012)	
Geschäftsführer der Lang Verwaltungsgesellschaft mbH und damit der MEKRA Lang GmbH & Co. KG, der Ing. H. Lang GmbH & Co. KG, der Lang Technics GmbH & Co. KG sowie der Grundstücksgesellschaft Lang GbR	Mitglied des Aufsichtsrats der MEKRA Lang Otomotiv Yan Sanayi A. S., Ankara, Türkei
Richard Paglia* 46 Allersberg (ab 16.05.2012)	
Senior Vice President Strategic Purchasing bei der LEONI Kabel Holding GmbH	—
Dr. Bernd Rödl 69 Nürnberg	
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwalt bei Rödl & Partner GbR	—
Wilhelm Wessels 60 Oberhembach/Pyrbaum	
Management Consultant	Mitglied des Beirats der TriStyle Mode GmbH & Co. KG, Fürth Mitglied des Verwaltungsrats der STAEDTLER Noris GmbH, Nürnberg
Helmut Wirtz* 62 Stolberg	
1. Bevollmächtigter der IG Metall, Verwaltungsstelle Stolberg	Mitglied des Aufsichtsrats der Aurubis AG, Hamburg
2. stellvertretender Vorsitzender	
Prof. Dr. Klaus Wucherer 68 Ungelstetten / Winkelhaid (ab 16.05.2012)	
Geschäftsführer der Dr. Klaus Wucherer Innovations- und Technologieberatungs-GmbH	Mitglied des Aufsichtsrats der DÜRR AG, Bietigheim-Bissingen Mitglied des Aufsichtsrats der SAP AG, Walldorf Mitglied des Aufsichtsrats der Heitec AG, Erlangen Mitglied des Aufsichtsrats der Festo AG & Co. KG, Esslingen

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 Mitbestimmungsgesetz	Dr. Werner Rupp, Vorsitzender; Franz Spieß, Gabriele Bauer; Ernst Thoma (bis 16.05.2012); Prof. Dr. Klaus Wucherer (ab 16.05.2012)
Prüfungsausschuss (Audit Committee)	Ernst Thoma, Vorsitzender (bis 16.05.2012); Dr. Bernd Rödl, Vorsitzender (ab 16.05.2012); Ralf Huber (bis 16.05.2012); Richard Paglia (ab 16.05.2012); Dr. Werner Rupp; Franz Spieß
Personalausschuss	Dr. Werner Rupp, Vorsitzender; Franz Spieß; Ernst Thoma (bis 16.05.2012); Gabriele Bauer (ab 16.05.2012); Prof. Dr. Klaus Wucherer, Vorsitzender (ab 16.05.2012)
Nominierungsausschuss	Dr. Werner Rupp, Vorsitzender; Ernst Thoma (bis 16.05.2012); Dr. Bernd Rödl (ab 16.05.2012); Prof. Dr. Klaus Wucherer

* Arbeitnehmervertreter



Vorstand

Dr. Klaus Probst

Vorstandsvorsitzender,
verantwortlich für den Unternehmens-
bereich Wire & Cable Solutions,
Vorstandsmitglied seit 1997.

Dr. Klaus Probst wurde 1953 in Nürnberg geboren, studierte Chemie-Ingenieurwesen in Erlangen und promovierte zum Dr.-Ing. Er startete seine berufliche Karriere 1980 als Planungsingenieur bei der Großkraftwerk Franken AG. 1989 wechselte er als Leiter des Werks Roth zur LEONI AG. 1997 wurde er in den Vorstand berufen, dem er seit 2002 vorsteht.



Dieter Bellé

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

Dieter Bellé wurde 1956 in Hamburg geboren. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Köln wirkte er seit 1979 in verschiedenen kaufmännischen Funktionen im Krupp Konzern, der Felten & Guillaume AG sowie als Geschäftsführer der Peguform GmbH. Im Jahr 2000 wurde er in den Vorstand der LEONI AG berufen und verantwortet dort den Großteil der zentralen Fachbereiche.

Dr. Andreas Brand

verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems (ab 1. Januar 2013), Vorstandsmitglied seit 1. Oktober 2012.

Dr. Andreas Brand, geboren 1966 in Werneck, schloss sein Studium der Produktionstechnik in Erlangen als Dr.-Ing. ab. Sein beruflicher Werdegang führte ihn über Motorola und Grundig zur Continental AG, wo er zuletzt Mitglied der Geschäftsleitung der Division Chassis und Safety war. 2012 wechselte er in den Vorstand der LEONI AG und übernahm Anfang 2013 die Verantwortung für den Unternehmensbereich Wiring Systems.

Uwe H. Lamann

verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems (bis 31. Dezember 2012), Vorstandsmitglied von 1999 bis 2012.

Uwe H. Lamann, geboren 1949 in Weßling, studierte Nachrichtentechnik in Köln. Ab 1976 arbeitete er in verschiedenen Positionen bei der Siemens AG in München, London und Regensburg, wo er unter anderem den Geschäftszweig Chassis & Safety Systems verantwortete. Von 1999 bis 2012 war er im Vorstand der LEONI AG zuständig für den Unternehmensbereich Wiring Systems.

Jahresrückblick 2012

Q1

LEONI übernimmt den verbliebenen 50-Prozent-Anteil des südkoreanischen Bordnetzspezialisten und bisherigen Joint Venture-Partners **Daekyeung**. Das inzwischen in LEONI Wiring Systems Korea umfirmierte Unternehmen stärkt künftig unsere Position in Asien.

Die **LEONI-Konzernstrategie** geht in die Umsetzung. Mit den vier strategischen Stellhebeln Globalisierung, Innovation, Systemgeschäft und Effizienz will sich LEONI weiter verbessern und auch in Zukunft ertragsorientiert und nachhaltig expandieren.

Januar

Februar

März

Mit dem Verkauf der nicht zum Kerngeschäft zählenden Schweizer Tochtergesellschaft **LEONI Studer Hard** wird das Portfolio für Bestrahlungsdienstleistungen fokussiert. LEONI konzentriert sich auf das Geschäft mit Elektronenstrahlenvernetzung von Kunststoffen, das weiter ausgebaut wird.

Q2

Auf der Hannover Messe 2012 präsentiert LEONI erstmals das neue Produkt- und Serviceangebot für **Solarthermie-Anlagen**. Das Komplettsystem aus Kabeln und ergänzenden Engineering-Dienstleistungen für Solarkraftwerke erweitert unsere Kompetenz als Systemanbieter im Markt für erneuerbare Energien.

Der Automobilkonzern PSA Peugeot Citroën ernannt LEONI zum „**Core Supplier**“. Die Auszeichnung ist eine Anerkennung für die fast 40 Jahre dauernde enge Zusammenarbeit und die Unterstützung der Globalisierungsstrategie von PSA durch LEONI.

April

Mai

Juni

Um die Kompetenz im Bereich Stecker und Steckverbindingssysteme gezielt auszubauen, gründet LEONI im Unternehmensbereich Wiring Systems die neue **Business Unit Connectivity**.

Die Hauptversammlung 2012 beschließt, für das abgelaufene Geschäftsjahr eine **Dividende von 1,50 Euro** je Aktie auszubezahlen. Damit wird die Ausschüttung mehr als verdoppelt. Grundlage ist das Rekordergebnis des Jahres 2011.

Q3

LEONI wird „Assoziierter Partner“ des **Desertec-Konsortiums**, einem internationalen Firmennetzwerk, das sich für die Entwicklung eines Marktes für Wüstenstrom einsetzt. Mit unseren Kabeln und Kabelsystemen lässt sich die Effizienz von Solarthermie- und Photovoltaik-Kraftwerken erhöhen und so ein Beitrag zum Fortschritt dieses Projekts leisten.

Gemeinsam mit Continental erhält LEONI den **CNA-Innovationspreis** „Intelligenz für Verkehr und Logistik“. Das Center for Transportation & Logistics Neuer Adler e.V. (CNA) prämiiert den serienreifen Hochvolt-Leistungsverteiler für Fahrzeuge mit Elektroantrieb, den beide Unternehmen in enger Zusammenarbeit entwickelt haben.

Juli

August

September

LEONI platziert erfolgreich ein **Schuldscheindarlehen** in Höhe von 250 Mio. € und sichert damit vorzeitig die langfristige Konzernfinanzierung. Wegen der hohen Nachfrage liegt das Volumen deutlich über dem ursprünglich geplanten Umfang.

Q4

Aufgrund der Abschwächung der Automobilkonjunktur im vierten Quartal korrigiert LEONI die **Prognose** für das Gesamtjahr 2012 nach unten. Für Konzernumsatz und EBIT wird etwa ein ähnliches Niveau wie im sehr guten Vorjahr erwartet.

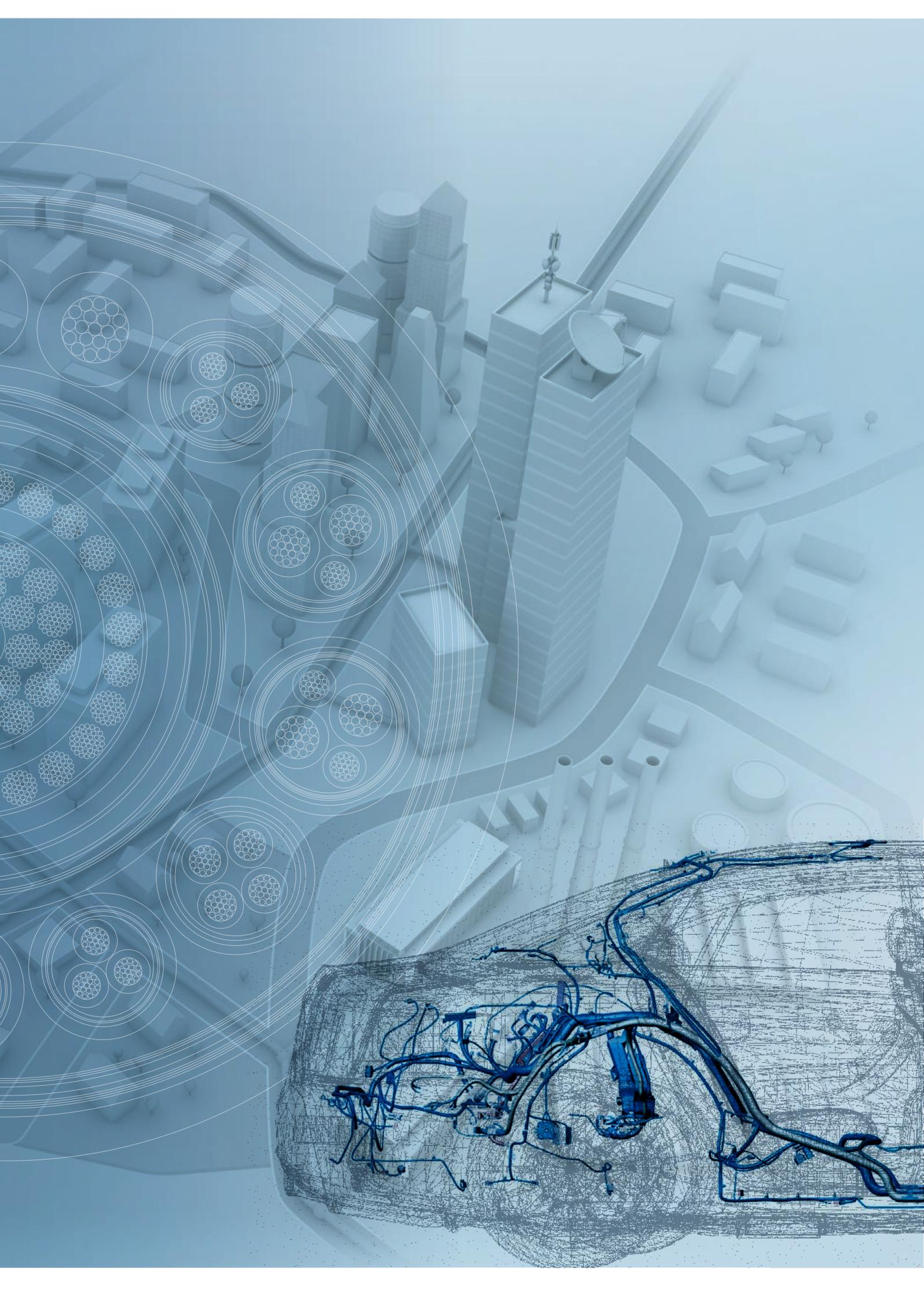
Um die Chancen des indischen Marktes zu nutzen, nimmt LEONI in der **Region Pune** einen Kabel-Produktionsstandort in Betrieb. Im ersten Schritt werden dort Automobilleitungen gefertigt, künftig sollen auch Kabel für die Bahn- und Solarindustrie hergestellt werden.

Oktober

November

Dezember

LEONI eröffnet ein Vertriebsbüro in den Vereinigten Arabischen Emiraten. Über die neue Niederlassung in **Dubai**, die sich zunächst auf hochwertige Verkabelungssysteme für Infrastrukturprojekte wie Bürogebäude, Flughäfen oder Einkaufszentren konzentriert, wird das Wachstumspotenzial in den Golfstaaten besser erschlossen.

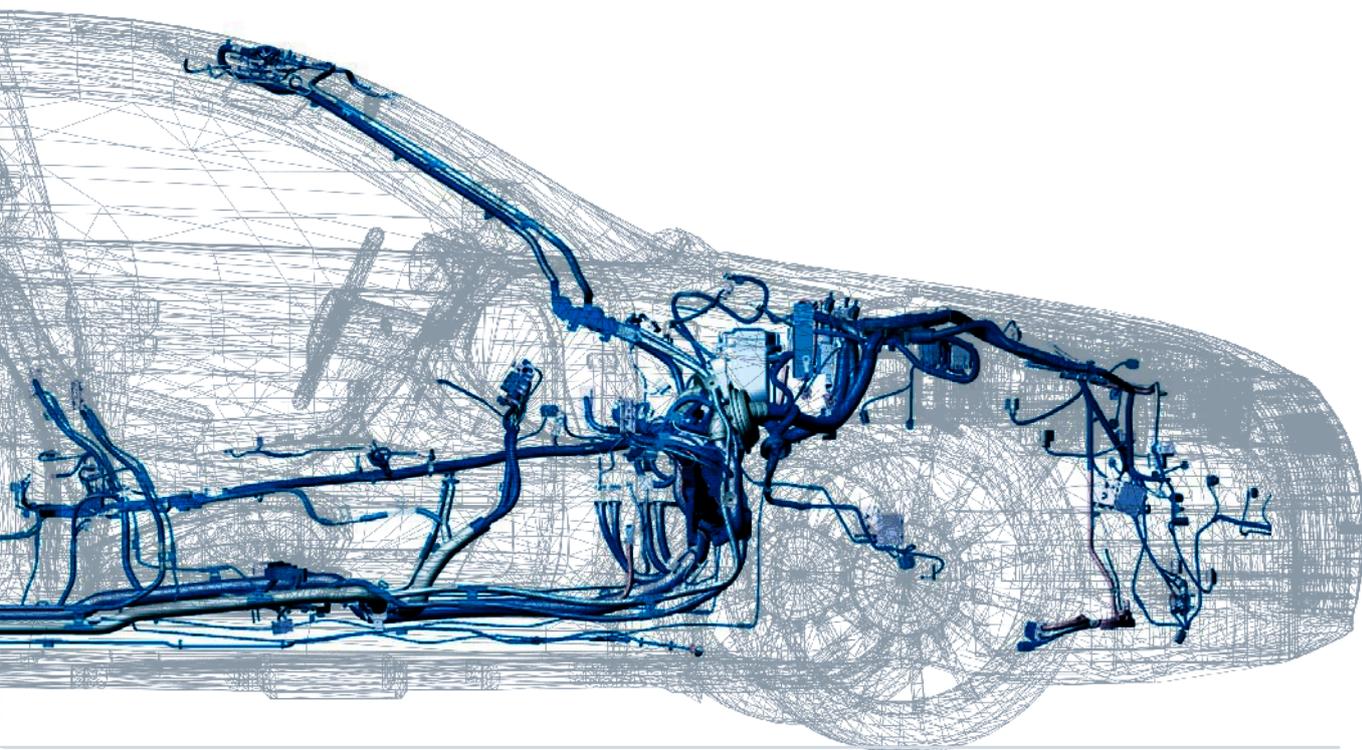


LEONI innovativ

Innovationen sind ein wichtiger Bestandteil der LEONI-Strategie. Sie stärken die Markt- und Wettbewerbsposition – unsere eigene ebenso wie die unserer Kunden. Und sie helfen, im Umgang mit globalen Trends wie Mobilität, Urbanisierung, dem demografischen Wandel und der Ressourcenschonung unser Unternehmen besser auszurichten.

Zum Einsatz kommen Innovationen von LEONI in der Fahrzeugindustrie und in zukunftsorientierten Branchen wie der Medizintechnik, Telekommunikation oder Energieversorgung. Sie alle profitieren von den guten Ideen unserer Mitarbeiter.

Auf den nächsten Seiten erfahren Sie mehr über innovative Lösungen und Prozesse bei LEONI.



TOODEDIS 2

File Display Database ?

Protection
 Type: [Std]
 Coefficient: 0.8
 Tmin: -40 °C
 Tmax: 85 °C

Wire
 Type: [Std]
 Core: [Copper]
 Insulator: [Std]
 Class: [T2 (100°C)]
 CSW: [Auto]
 Min CSW: [1.5]
 Tamb max: 85 °C

Contact Resistance
 Rload: 2.0 mΩ
 Rsplice: 0.1 mΩ
 Rswitch: 3.0 mΩ
 Rlc: 2.0 mΩ

Dimensioning Rule
 Nominal
 Nominal + Short circuit
 Full protection
 Ground
 Rshort circuit: 10.0 mΩ

LEONI
 Configuration: [...]
 Tclass + 0.0 °C
 T wire - 0.0 °C
 T wire dI 23.0 °C

Wires results

Name	Core	Insulator	Length (m)	Tmax (°C)	Class	CSW (mm²)
AE17	Copper	Std	1.08	85.0	T2 (100°C)	1.5
AE17B	Copper	Std	2.295	85.0	T2 (100°C)	1.5
AE15A	Copper	Std	3.215	60.0	T2 (100°C)	0.5
AE17C	Copper	Std	0.965	85.0	T2 (100°C)	1.5
AE17A	Copper	Std	0.78	60.0	T2 (100°C)	1.5
AE17A	Copper	Std	3.47	85.0	T2 (100°C)	1.5
AE17d	Copper	Std	2.11	85.0	T2 (100°C)	1.5
AE17B	Copper	Std	0.78	60.0	T2 (100°C)	1.5

AE17d results

Input	Core	Insulator	Length (mm)	Tmax (°C)	Class	CSW (mm²)
Copper	Copper	Std	2310	85	T2 (100°C)	0.22

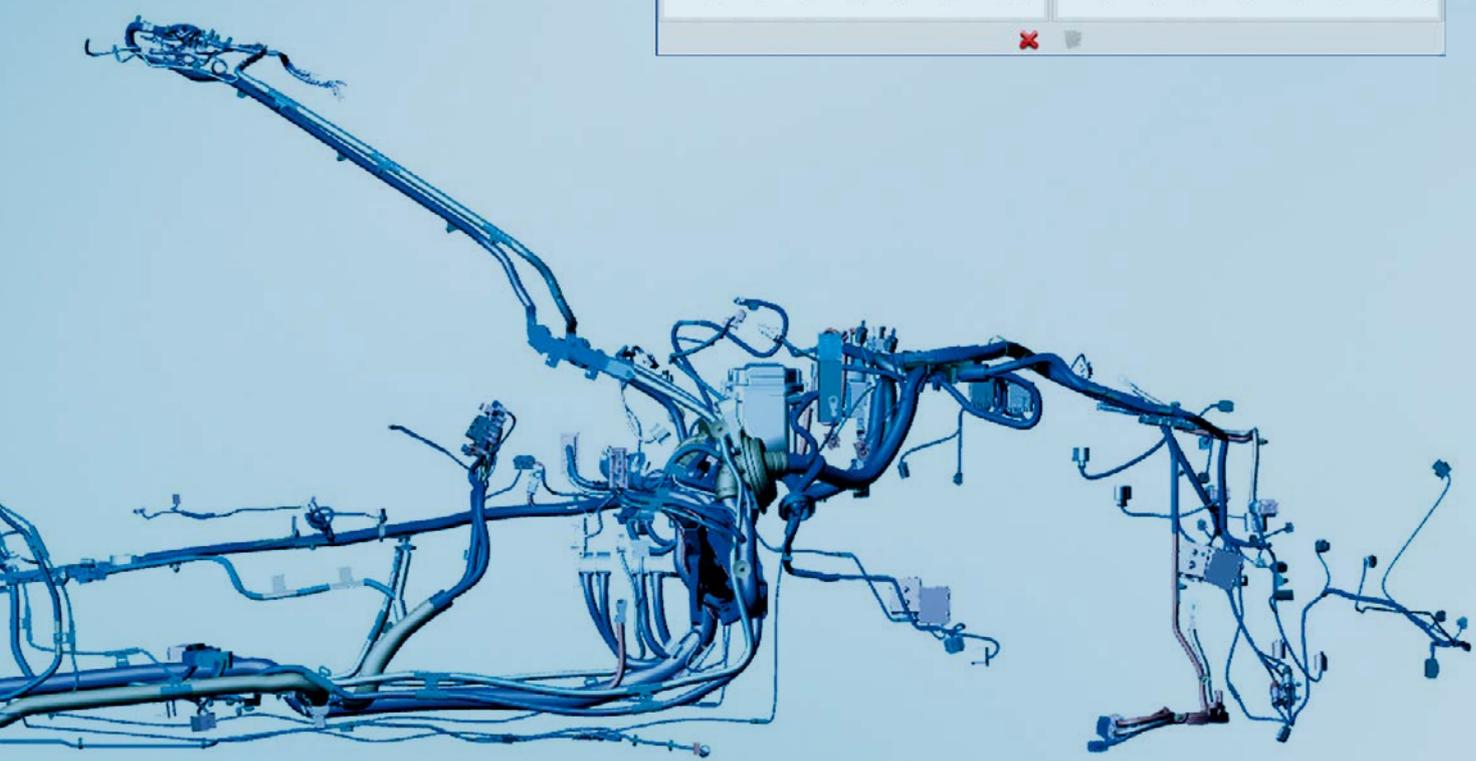
Output

Name	Tnom (°C)	Tpeak (°C)	U (V)	Td
AE17	85.6	85.6	11.78	
AE17B	85.24	85.24	11.7	
AE15A	60.89	60.89	11.49	
AE17C	85.01	85.01	11.75	
AE17A	60.03	60.03	11.74	
AE17A	85.03	85.03	11.73	
AE17d	85.01	85.01	11.75	
AE17B	60.03	60.03	11.74	

Normal temperature profile

Four-wires characteristic curves

Mit dem Simulationssystem ToodeDIS optimiert LEONI das Bordnetz-System.



Optimiertes Design und alternative Leitermaterialien

Autos leicht gemacht

„Bei der Entwicklung von innovativen Fahrzeugleitungen und Bordnetz-Systemen ist LEONI Full-Service-Systemlieferant von der Materialentwicklung bis zum computergestützten Design der optimalen Bordnetz-Architektur.“



Ralf Kerbaum
Head of Engineering Design,
Wiring Systems Division,
Standort Kitzingen, Deutschland

Daniel Bixcan/vor-ort-foto.de

Das Auto wird immer sicherer und komfortabler. Gleichzeitig soll es möglichst wenig wiegen, um Kraftstoff zu sparen und den CO₂-Ausstoß zu verringern. Intelligentes Design und leichte Materialien sind deshalb gefordert. Das gilt auch für das Bordnetz-System, ein äußerst komplexes Netzwerk aus Kabeln und Leitungen, das bereits in einem Kompaktklassewagen bis zu 25 kg wiegen kann. Mit vielfältigen innovativen Ideen trägt LEONI schon im Entwicklungsstadium dazu bei, Bordnetz-Systeme möglichst gewichts- und platzsparend zu gestalten.

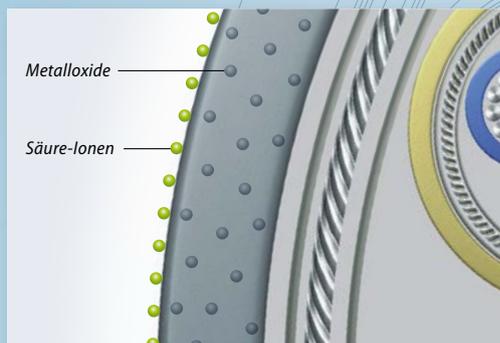
In der Konzeptionsphase setzt LEONI beispielsweise auf Toodedis (Tool for Dimensioning of Electrical Distribution Systems). Mit diesem einzigartigen, selbst entwickelten Simulationssystem werden die benötigten Leiteigenschaften und Netzstrukturen ermittelt,

die Komplexität des Bordnetzes verringert und die Leiterdurchmesser über elektrische und wärmetechnische Simulation deutlich reduziert.

Ein anderer Ansatzpunkt sind die Materialien. Die Minimierung von traditionellen Kupferleitungen stößt irgendwann an physikalische Grenzen, denn um den hohen Belastungen im Pkw standzuhalten, darf ein gewisser Durchmesser nicht unterschritten werden. Durch den Einsatz von Kupferlegierungen gelingt es den Spezialisten von LEONI, die Leitungs-Querschnitte bei gleicher mechanischer Belastbarkeit teilweise mehr als zu halbieren. Viel Gewicht spart auch die von LEONI entwickelte, dreidimensional formbare Verbindungsstange (Aluminium-Busbar) zwischen Batterie und Motor. Sie ist platzsparend und 40 bis 60 Prozent leichter als ein herkömmliches Kupferkabel, selbstverständlich bei identischer Qualität.

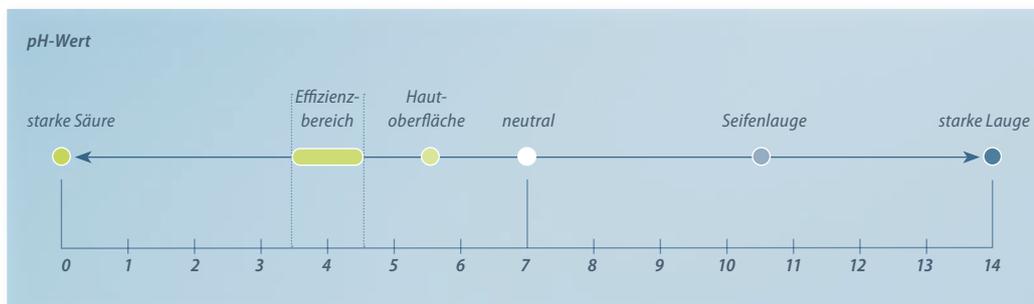


Lewis-Säure-Basenprinzip
Durch ein spezielles, im Mantelmaterial enthaltenes Metalloxid werden an der Kabeloberfläche Säure-Ionen freigesetzt. Diese führen zur Absenkung des pH-Wertes an der Kabel-Außenfläche, analog zum Säureschutzmantel der Haut.



Antimikrobielle Kabel

Haut als perfektes Vorbild



Viele Menschen infizieren sich weltweit in Krankenhäusern mit multiresistenten Keimen. Die Ursache sind häufig Hygienelücken. Patientennahe Geräte wie Ultraschall, Endoskope oder EKG und deren Kabel

sind oft mit Keimen kontaminiert, die auf den Menschen übertragen werden können. Eine Innovation von LEONI hält dagegen: das antimikrobielle Kabel. Das Besondere daran ist der Kabelmantel, in den ein spezielles Metalloxid eingebunden wird. Dadurch werden auf der Kabeloberfläche Säure-Ionen freigesetzt, die den pH-Wert senken – ähnlich wie beim Säureschutzmantel der menschlichen Haut. Keime reagieren darauf empfindlich; ihre Zellfunktionen werden eingeschränkt und sie sterben ab.

„Die Wirksamkeit der Technologie wurde sowohl durch eine anerkannte Messmethode als auch durch unabhängige Krankenhaushygieniker nachgewiesen.“



Peter Wechsler, Projektleiter für antimikrobielle Kabel, Wire & Cable Solutions, Standort Roth, Deutschland

Oliver Heilm/ var-ort-foto.de

Der Vorteil des neu eingesetzten Verfahrens von LEONI: Im Gegensatz zu anderen Methoden wird die keimabtötende Wirkung auf der Kunststoffoberfläche durch die Handhabung, beispielsweise durch Schweiß oder Eiweiß-Rückstände, nicht beeinträchtigt.

Die antimikrobiellen Kabel eignen sich beispielsweise für Röntgen-, Mammographie-, MRT- oder CRT-Geräte, aber auch für die Dentaltechnik. LEONI hat bereits erste antimikrobielle Leitungen für das Patienten-Monitoring verkauft. Künftig ist der Einsatz dieser Technik auch für die Kunststoff-Oberflächen der Geräte selbst vorstellbar.



*Die innovative
Umschäumtechnologie für
formstabile Kabelsätze stellt sicher,
dass die Kabelstränge vollständig
gegen Diesel, Benzin, Motoröl,
Wasser, Schmutz und Streusalz
geschützt sind.*

Hochtemperaturschaum

Wenn es besonders heiß wird

„Für den Hochtemperaturschaum haben wir neue Werkstoffe getestet und die Materialgrenzen weiter ausgelotet, um eine dauerhafte Resistenz gegen die hohen Temperaturen im Motorraum zu erreichen.“

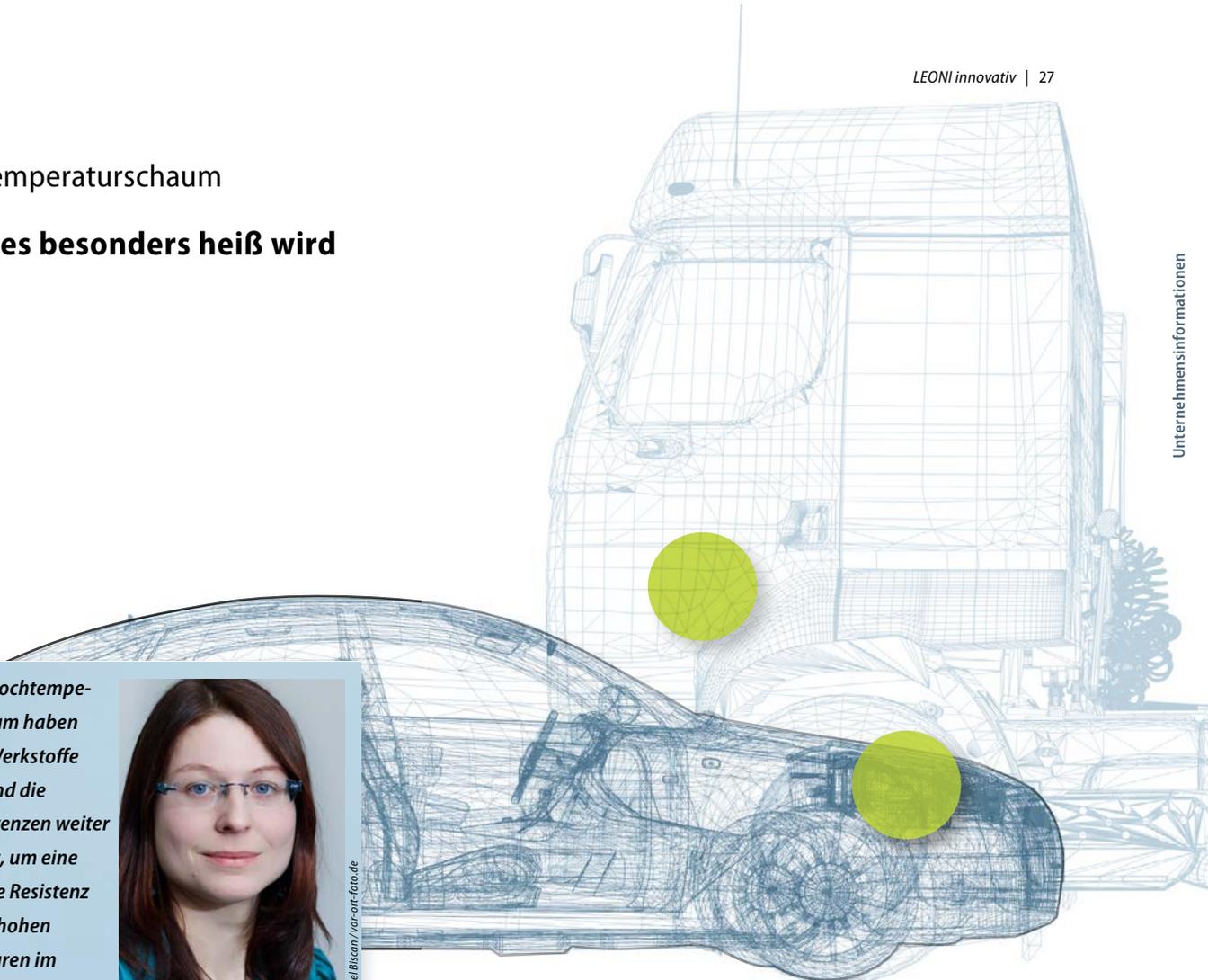


*Lisbeth Falk, Chemikerin
Research and Development,
Wiring Systems Division,
Standort Kitzingen, Deutschland*

Wer umweltfreundliche Autos bauen will, braucht robuste Kabelsätze. Bei Motoren, die der neuen Euro-6-Norm entsprechen, steigt die Wärmeentwicklung unter der Haube deutlich an. Die Gründe dafür sind die verbesserte Dämmung des Motors und die immer enger werdenden Platzverhältnisse im Motorraum. LEONI hat bereits Kabel für vielfältige Anwendungen im Programm, die extremen Belastungen und Temperaturen widerstehen. Nun gibt es eine weitere Lösung für die besonders hohen Anforderungen im Motorraum umweltfreundlicher Fahrzeuge.

Der dafür entwickelte Hochtemperaturschaum ist aus Polyurethan und hält dauerhaft einer Temperatur von bis zu 130 °C stand – kurzzeitig sogar bis zu 140 °C. Bisherige Materialien mussten nur 110 bis maximal 120 °C widerstehen. Ein weiterer Vorteil ist die Flexibilität des neuen Schaums. Der damit ummantelte Kabelsatz lässt sich optimal und formstabil im engeren Motorraum verbauen, ohne dass die Leitungen beschädigt werden. Zusätzlichen Komfort liefert ein verbesserter Geräusch-Schutz.

Der Hochtemperaturschaum durchlief umfassende Qualifizierungsprüfungen bei LEONI, um sowohl seine Temperatur- und Medienbeständigkeit als auch seine Eignung für den Serieneinsatz zu gewährleisten. Erste bei potentiellen Abnehmern vorgestellte Kundenmuster stießen auf großes Interesse.



Drei Konstruktionselemente in einem Arbeitsgang extrudiert. Ermöglicht kompakte Bauweise und bietet zusätzlichen Schutz.

Als **chemische Kühlung** bezeichnet man eine kurzfristige, einmalige Kühlung, die sich mit Hilfe von endothermen (wärmeverbrauchenden) chemischen Reaktionen durchführen lässt.

Innere Halbleiterschicht
Grenzflächen verschweißt

Äußere Halbleiterschicht
Grenzflächen verschweißt

Aluminiumschirm
Aluminiumband überlappt und verklebt, querwasserdicht

Wärmebarriere
intumeszierende Zwischenschicht

Außenmantel
zweischichtiges Polyolefin-Copolymer

Leiter
Kupferleiter, mehrdrähtig, verdichtet, nach IEC 60228

Dielektrikum
hochwertige Isolation aus vernetztem Polyethylen

Halbleiterquellband
Polsterband, längswasserdicht

Mantel
einschichtiges Polyolefin-Copolymer

Quellbänder machen Kabel längswasserdicht. Sie verhindern bei einer Beschädigung des Mantels die Ausbreitung von Feuchtigkeit (zum Beispiel Löschwasser) im Kabel.

BETApower Fireprotec

Brandschutz in öffentlichen Gebäuden

„Die Leitung BETApower Fireprotec stößt auf reges Interesse, insbesondere in Südostasien. Hauptfokus ist die Verwendung in hohen Gebäuden.“



Dr. Heiner Gradwohl
Head of Product Development,
Wire & Cable Solutions,
Standort Däniken, Schweiz

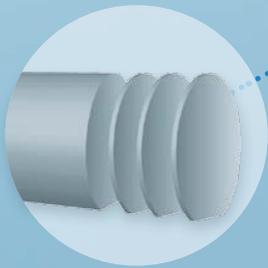
Roland Schmidt / vor-ort-foto.de

Wer sich in öffentlichen Gebäuden oder Verkehrsmitteln aufhält, verlässt sich auf deren Sicherheit. Beim Bau von Bahnhöfen, Flughäfen oder U-Bahnen, aber auch von Bürokomplexen und Einkaufszentren spielen Sicherheitsvorkehrungen deshalb eine besonders große Rolle, allen voran der Brandschutz. Für die Verkabelung heißt das: höchste Anforderungen an Flammwidrigkeit und Funktionserhalt einerseits sowie an Schadstofffreiheit andererseits, Eigenschaften, die sich nur sehr schwer kombinieren lassen. LEONI hat hierfür eine Lösung entwickelt.

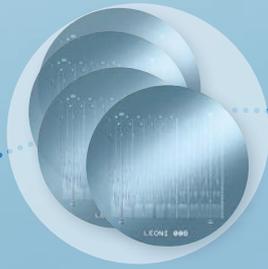
Das Mittelspannungskabel BETApower Fireprotec von LEONI ist frei von Schadstoffen und trotzdem kaum brennbar. Es ist 180 Minuten lang brandsicher und setzt damit einen neuen Standard im Mittelspannungsbereich. Gleichzeitig kann es durch seine kompakte Bauweise in herkömmliche Rohranlagen oder auf Steigtrassen eingezogen werden. Es ist zudem leicht, einfach, günstig und schnell zu verlegen. Damit bietet BETApower Fireprotec neue Möglichkeiten für die Planung von Versorgungs- und Energieerzeugungsanlagen in Neubauten. Entwickelt wurde das Kabel auf Basis der erfolgreichen BETApower-Mittelspannungsserie.



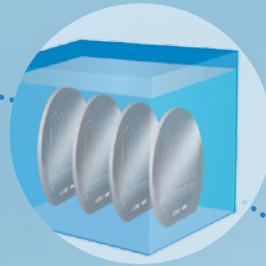
Fertigungsprozess
der planaren Wellenleiter
vom Spezialglas bis zur
fertigen Splitterkomponente



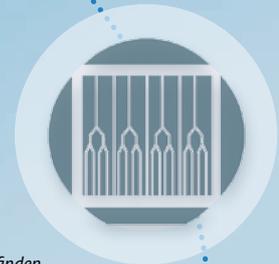
1. Schneiden und Polieren:
Aus spezialgefertigten
Glasblöcken werden
6-Zoll-Wafer geschnitten
und die Oberflächen
poliert.



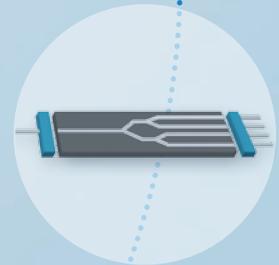
**2. Beschichtung
und Strukturierung:**
Die Wafer erhalten eine
metallische Beschichtung.
Dann wird das Wellenleiter-
design über fotolithografi-
sche Strukturierung in die
Metallschicht übertragen.



3. Ionenaustausch:
Die Wafer werden in eine Silber-
salzschmelze getaucht. Durch die
Öffnungen in der Metallschicht
dringen Silberionen in das Glas ein.
An diesen Stellen erhöht sich die
optische Brechzahl und ein optischer
Wellenleiter entsteht.



4. Vereinzelung der Chips:
Auf einem 6-Zoll-Wafer befinden
sich je nach Produkttyp aktuell bis zu
520 Splitterchips. Mit einer Wafersäge
werden die Chips ausgeschnitten.



**5. Kopplung von
Glasfaser und Chip:**
Die Glasfasern werden an die
Ein- und Ausgänge des Wellen-
leiterchips angekoppelt.

6. Gehäuseeinbau:
Zum Schluss wird der Splitter in ein Gehäuse
eingebaut. Je nach Anwendung kann der
Splitter noch mit weiterem Zubehör
ausgerüstet werden.



FiberSplit

Internetzugang mit Licht



6-Zoll-Wafer mit Verzweigerstrukturen für die Aufteilung von einem Eingangssignal auf mehrere Ausgänge

„Der Ionenaustausch in Glas findet in einem von LEONI entwickelten Spezialglas statt. Dabei bilden sich optische Wellenleiter, in denen Licht geführt oder verteilt werden kann.“



Carsten Bill / vor-ort-foto.de

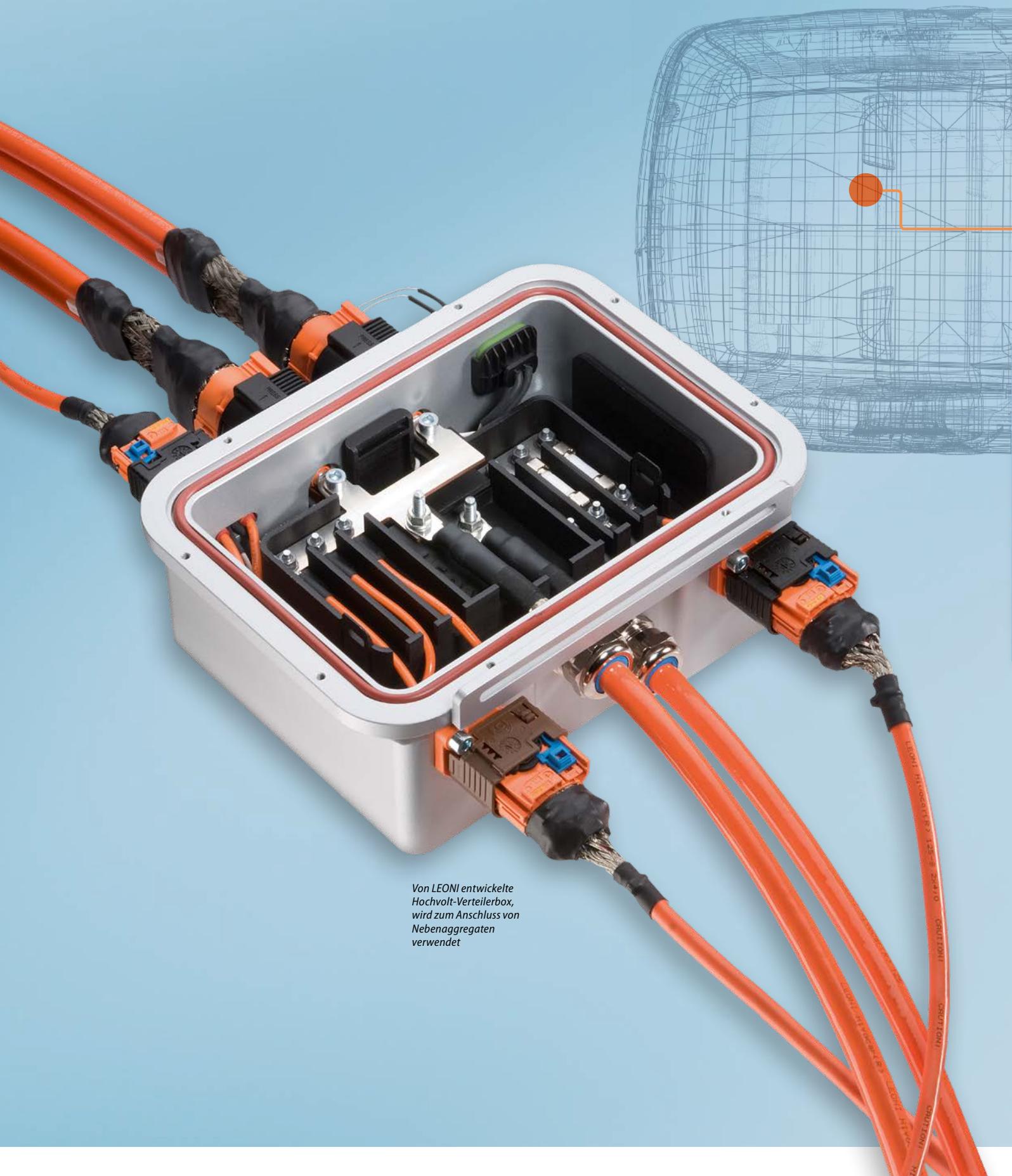
Dr. Maria Kufner
Head of PLC Production & Technology,
Wire & Cable Solutions,
Standort Waghäusel, Deutschland

Eine Welt ohne Internet ist heute nicht mehr denkbar. In vielen Ländern mangelt es aber noch an leistungsfähigen Zugängen. Zum Beispiel in China, wo man daran arbeitet, jeden Haushalt ans Internet anzubinden. Immer mehr große städtische Wohnblocks erhalten dort Glasfaseranschlüsse. Um die vielen Wohneinheiten in einem Haus simultan mit umfangreichen Datenmengen versorgen zu können, müssen die am Gebäude ankommenden Lichtwellenleiter aufgeteilt werden. Hierzu sind faseroptische Verzweiger notwendig, sogenannte Fiber Splitter.

LEONI hat ein innovatives Verfahren entwickelt, mit dem sich diese Verzweiger besonders effizient herstellen lassen. Dabei werden die Splitter als planare Wellenleiterchips auf der Basis von 6-Zoll-Wafern in einem speziell dafür konzipierten Glas realisiert.

Für die Herstellung dieser planaren Lichtwellenleiter nutzen wir ein innovatives Produktionsverfahren, den „Ionenaustausch in Glas“. Diese Technologie ist nicht nur äußerst effizient, sondern auch sehr flexibel. Die optischen Übertragungseigenschaften des Glas-Chips lassen sich folglich vielfältig variieren. So kann LEONI FiberSplit als Standardbauteil in der Telekommunikationsindustrie ebenso wie als Spezialkomponente für Anwendungen etwa in Sensor-, Mess- oder Diagnosesystemen eingesetzt werden.

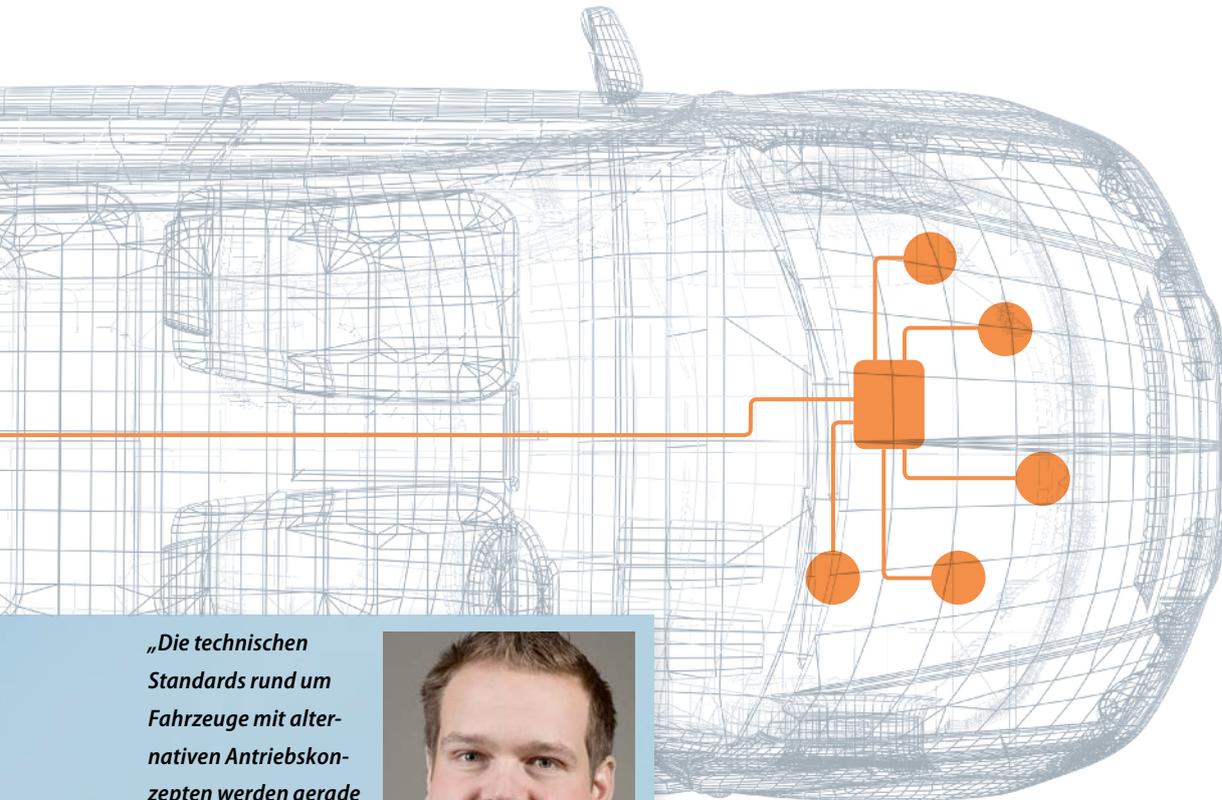
LEONI ist weltweit der erste Hersteller, der eine Produktionslinie für diese Technologie auf 6-Zoll-Basis installiert hat. Die dort gefertigten Prototypen werden unter anderem von Kunden aus der chinesischen Telekommunikationsindustrie getestet.



*Von LEONI entwickelte
Hochvolt-Verteilerbox,
wird zum Anschluss von
Nebenaggregaten
verwendet*

Verteilerboxen

Innovative Kompetenz im Komponentenbereich



„Die technischen Standards rund um Fahrzeuge mit alternativen Antriebskonzepten werden gerade definiert. Dadurch braucht man auch neue Leitungssatz-Komponenten wie den Hochvolt-Leistungsverteiler.“



Shawn Spence Photography

Martin Hopf, Projektleiter für Leistungsverteiler-Vorentwicklung, Wiring Systems Division, Standort Columbus, USA

Alternative oder herkömmliche Antriebsmodelle – welche Konzepte sich in Zukunft durchsetzen werden, lässt sich heute noch nicht abschließend beantworten. Aber egal, ob ein Auto mit Strom, Benzin oder Wasserstoff fährt, es benötigt stets ein komplexes Bordnetz-System mit einer Vielzahl an elektronischen und elektrischen Komponenten. Die Anforderungen an diese Komponenten sind hoch: Zum einen in Sachen Kosten- und Gewichtsersparnis, zum anderen hinsichtlich neuer Spannungsebenen im Hochvolt-Bereich für Autos mit Elektroantrieb. LEONI hat sich hierfür umfangreiches Know-how erarbeitet und das Angebot um innovative Leistungsverteiler ergänzt.

Für Fahrzeuge mit Elektroantrieb haben wir in Zusammenarbeit mit Continental einen Hochvolt (HV)-Leistungsverteiler entwickelt, der bereits einen Innovationspreis erhalten hat. Er ist nötig, um neben den HV-Hauptaggregaten auch Nebenaggregate wie Klimakompressor, elektrische Heizung und Ladegerät an das Bordnetz anzuschließen. Die Verteilerbox erfüllt die besonderen Anforderungen bezüglich Sicherheit und elektromagnetischer Verträglichkeit, die moderne Elektro- und Hybridfahrzeuge an diese wichtige Komponente stellen, und lässt sich anwendungsspezifisch aufbauen. LEONI hat bereits Kunden für dieses neuartige Produkt gewonnen und steht vor dem erstem Serieneinsatz.

Auch für herkömmliche Fahrzeuge hat LEONI ein neues Steuergerät entwickelt: das Power Distribution Modul, kurz PDM. Es dient als Stromverteiler im Motorraum. Das Neuartige am PDM ist, dass auf engstem Raum mehrere Sicherungen, Relais und Steckerleisten ihren Platz finden und durch ein neuartiges Bestückungskonzept Gewicht, Bauraum und Kosten verringert wurden. Die Leistungsverteiler wurden erfolgreich im Labor und Feld getestet, die serienmäßige Produktion bereits aufgenommen.

Corporate Governance Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung

Corporate Governance bei LEONI

LEONI ist einer verantwortungsvollen und transparenten Unternehmensführung und -kontrolle (Corporate Governance) verpflichtet. Die Basis unserer Corporate Governance bilden gesetzliche Regelungen, die Satzung der LEONI AG, die Geschäftsordnungen von Vorstand und Aufsichtsrat und der Deutsche Corporate Governance Kodex (Kodex). Diese Vorgaben und Leitlinien werden bei allen Entscheidungsprozessen berücksichtigt. Entsprechend den gesetzlichen Vorgaben für eine deutsche Aktiengesellschaft hat die LEONI AG ein duales Führungssystem, das durch eine personelle Trennung zwischen dem Vorstand als Leitungs- und Geschäftsführungsorgan und dem Aufsichtsrat als Überwachungsorgan gekennzeichnet ist.

Im Folgenden berichten wir gemäß Ziffer 3.10 des Kodex über unsere Corporate Governance sowie gemäß § 289a HGB über unsere wesentlichen Unternehmensführungspraktiken.

Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex

LEONI war auch im Berichtszeitraum bestrebt, alle Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex zu erfüllen. Bis zum 15. Juni 2012 wurden sämtliche Empfehlungen und mit einer Ausnahme auch die Anregungen der bis dahin gültigen Kodex-Fassung vom 26. Mai 2010 erfüllt. Am 15. Mai 2012 hat die Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex eine Neufassung des Kodex beschlossen, die seit dem 16. Juni 2012 gültig ist. Die Kommission hat in dieser Neufassung wenige materielle Anpassungen vorgenommen, Gesetzesänderungen nachvollzogen sowie Anregungen von Kodexanwendern integriert. Neu aufgenommen wurde unter anderem die Empfehlung, dass, sofern eine erfolgsorientierte Vergütung an den Aufsichtsrat bezahlt wird, diese auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet sein soll (Ziffer 5.4.6 Absatz 2 Satz 2). Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, die Satzung hinsichtlich der bestehenden Aufsichtsratsvergütung dahingehend zu überprüfen, und gaben am 19. Juli 2012 vorsorglich eine entsprechende Erklärung gemäß § 161 AktG ab, in der auf eine mögliche Abweichung in diesem Punkt hingewiesen wurde. Alle übrigen Kodexneuerungen wurden erfüllt.

Die eingehende Prüfung der Aufsichtsratsvergütungsregelung ergab, dass in der derzeitigen Satzungsregelung beim variablen Vergütungsanteil das empfohlene Nachhaltigkeitskriterium nicht ausreichend berücksichtigt ist. Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen deshalb, das Vergütungssystem für den Aufsichtsrat neu zu regeln, um künftig wieder ohne Ausnahme allen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex zu entsprechen. Demnach soll der Aufsichtsrat zukünftig nur noch eine feste Vergütung erhalten. Sie stellt eine ordnungsgemäße und sachgerechte Wahrnehmung der dem Aufsichtsrat obliegenden Pflichten in geeigneter Weise sicher und verhindert zugleich eine falsche Anreizwirkung. Die Regelung der Vergütung des Aufsichtsrats erfolgt durch die Satzung. Jede Satzungsänderung liegt in der Zuständigkeit der Hauptversammlung. Der Aufsichtsrat wird deshalb der kommenden Hauptversammlung am 30. April 2013 einen entsprechenden Regelungsvorschlag unterbreiten. LEONI erfüllt damit die Empfehlungen der derzeit gültigen Kodex-Fassung mit einer Ausnahme. Die Anregungen werden bereits vollständig umgesetzt.

Dies bestätigten Vorstand und Aufsichtsrat in einer aktualisierten [➤] Entsprechenserklärung für das Jahr 2012, die im Dezember unterzeichnet und veröffentlicht wurde. Sie ist in diesem Geschäftsbericht abgedruckt und kann ebenso wie die Erklärungen der vergangenen fünf Jahre auf der [➤] LEONI-Website eingesehen werden.

[➤] Entsprechenserklärung
Seite 41

[➤] www.leoni.com

Aktionäre und Hauptversammlung

Jede Aktie der LEONI AG gewährt grundsätzlich eine Stimme. Während der Hauptversammlung am 16. Mai 2012 konnten wiederum alle Aktionäre gleichberechtigt ihr Stimmrecht ausüben und mit den Mitgliedern von Vorstand und Aufsichtsrat zu allen Punkten der Tagesordnung in Dialog treten.

Die Einberufung zur Hauptversammlung und weitere Informationen wurden allen in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen auf elektronischem Wege übermittelt, sofern sie dieser Kommunikationsart zugestimmt haben. Die Unterlagen und Berichte für die Hauptversammlung sind außerdem auf der [➤] LEONI-Website sowohl in deutscher als auch überwiegend in englischer Sprache zugänglich. Auch alle weiteren relevanten Informationen wurden auf der Website auf diese Weise leicht zugänglich veröffentlicht bzw. auf Anfrage auf elektronischem Weg übermittelt.

[➤] www.leoni.com

Während der Hauptversammlung am 16. Mai 2012 standen wiederum drei Stimmrechtsvertreter zur weisungsgebundenen Ausübung der Stimmrechte zur Verfügung, um den nicht anwesenden Aktionären die Wahrnehmung ihrer Rechte zu erleichtern. Sie konnten jederzeit bevollmächtigt und angewiesen werden und waren während der Veranstaltung durchgehend für alle Aktionäre erreichbar.

Interessenten und Aktionäre, die nicht an der Hauptversammlung teilnahmen, konnten die Rede des Vorstandsvorsitzenden und eine während dieser Rede gezeigte Präsentation im Internet verfolgen. Diese Medien-Dokumente sind bis zur nächsten Hauptversammlung auf unserer Website abrufbar.

Leitung und Geschäftsführung durch den Vorstand

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

Die Zusammenarbeit und die Aufgabenverteilung innerhalb des Vorstandsgremiums werden durch eine Geschäftsordnung geregelt, die der Aufsichtsrat beschlossen hat. Darin sind auch die Ressortzuständigkeiten der einzelnen Vorstandsmitglieder, die dem Gesamtvorstand vorbehaltenen Angelegenheiten, die erforderliche Beschlussmehrheit sowie ein Katalog der durch den Aufsichtsrat zustimmungspflichtigen Geschäfte festgelegt.

Die Geschäftsordnung wurde 2012 nicht geändert. Dies gilt auch für das Vergütungssystem für den Vorstand, das der Aufsichtsrat auch 2012 wieder überprüft hat. Alle Informationen über die Vergütung des Vorstands sind im [➤] Vergütungsbericht enthalten, der Teil des Konzernlageberichts ist. Im Berichtsjahr ging der Vorstand keinen meldepflichtigen Nebentätigkeiten nach.

[➤] Vergütungsbericht
Seite 54

Der Vorstand der LEONI AG setzte sich im Berichtsjahr zunächst aus drei Mitgliedern zusammen. Im vierten Quartal 2012 bestand er übergangsweise aus vier Mitgliedern. Dadurch wurde der reibungslose Wechsel im Vorstandsressort Wiring Systems Division von Uwe H. Lamann, der Ende 2012 altersbedingt ausschied, auf seinen Nachfolger Dr. Andreas Brand gewährleistet. Entsprechend der Empfehlung des Kodex erfolgte die erste Bestellung von Dr. Brand zum Vorstand nicht bis zur maximal möglichen Höchstdauer.

Mitglieder des Vorstands:

Dr.-Ing. Klaus Probst, Diplom-Ingenieur, 59

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

Dieter Bellé, Diplom-Betriebswirt, 56

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

Uwe H. Lamann, Diplom-Ingenieur, 63

Erste Bestellung:	1999
Bestellt bis:	31.12.2012
Zuständigkeit:	Leitung der Wiring Systems Division

Dr.-Ing. Andreas Brand, Diplom-Ingenieur, 46

Erste Bestellung:	1.10.2012
Bestellt bis:	2015
Zuständigkeit:	Leitung der Wiring Systems Division ab 1.1.2013

Arbeit des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der LEONI AG überwacht und berät den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens. Er setzt sich gemäß dem deutschen Mitbestimmungsgesetz paritätisch aus jeweils sechs Vertretern der Arbeitnehmer und der Anteilseigner zusammen. Seine Zusammensetzung orientiert sich darüber hinaus an den aktuellen Kodex-Regelungen bezogen auf Diversity und einer angemessenen Beteiligung von Frauen sowie an den Kriterien Unabhängigkeit, Erfahrung, Internationalität und Fachwissen der Aufsichtsratsmitglieder.

Im Hinblick auf die Auswahl geeigneter Kandidatinnen und Kandidaten für den Aufsichtsrat hat das Gremium bereits vor einiger Zeit auf Vorschlag des Nominierungsausschusses einen detaillierten Kriterienkatalog beschlossen. Dieses Anforderungsprofil gibt Aufschluss darüber, ob und in wie weit sich eine Person für die Übernahme der Aufgaben eines Aufsichtsratsmitglieds der Gesellschaft eignet und umfasst zugleich auch die Zielvorstellungen, die das Gremium für die Auswahl geeigneter Personen festgelegt hat. Zu den so beurteilten Kriterien gehören unter anderem die Unabhängigkeit, die berufliche Erfahrung, insbesondere in einem

internationalen Arbeitsumfeld, sowie weitere spezifische Kenntnisse, Erfahrungen und Spezialisierungen, zum Beispiel in den Tätigkeitsbereichen der Gesellschaft oder in den Bereichen der Rechnungslegung, des Risikomanagements und der Compliance. Das Anforderungsprofil ist außerdem ganz bewusst geschlechtsneutral gestaltet und trägt damit auch den aktuellen Kodex-Empfehlungen bezogen auf das Kriterium Diversity sowie einer angemessenen Beteiligung von Frauen Rechnung. Die Kriterien werden jeweils entsprechend gewichtet und bewertet, sodass ein möglichst abgerundetes Profil entsteht, welches das Erfahrungs- und Kenntnis-Profil des bestehenden Aufsichtsratsteam möglichst umfassend ergänzt und erweitert. Der Aufsichtsrat hat auch hinsichtlich der Auswahl geeigneter Kandidatinnen und Kandidaten für den Vorstand ein vergleichbares Verfahren mit einem ebenso differenzierten Eignungsprofil beschlossen und eingerichtet.

Auf der Hauptversammlung am 16. Mai 2012 standen turnusgemäß Neuwahlen der Aktionärsvertreter für die nächsten fünf Jahre an. Die Anteilseigner wählten Dr. Werner Lang (Ergersheim) als ordentliches Mitglied und Axel Markus (Schwabach) als Ersatzmitglied neu in das Gremium. Ernst Thoma (Nürnberg), langjähriger Vorsitzender des Aufsichtsrats und zuletzt zweiter stellvertretender Vorsitzender, sowie das bisherige Ersatzmitglied Benno Schwiegershausen (Nürnberg) schieden aus. Die Arbeitnehmer wählten am 26. April 2012 für Ralf Huber (Nürnberg), der als ihr Vertreter ausschied, Richard Paglia (Allersberg) neu in den Aufsichtsrat. Alle anderen Mitglieder des Gremiums wurden in ihren Ämtern bestätigt. Der Aufsichtsrat wählte Dr. Werner Rupp zum Vorsitzenden sowie Franz Spieß und Prof. Dr. Klaus Wucherer zu seinen Stellvertretern. Die Mitglieder des Aufsichtsrats und die Besetzung der Ausschüsse werden im Kapitel [➤] Aufsichtsrat und Vorstand vorgestellt.

[➤] Aufsichtsrat und Vorstand
Seite 14

Die Arbeit des Aufsichtsrats wird durch eine Geschäftsordnung geregelt. Darin wurde nach der Veröffentlichung des neugefassten Kodex aufgenommen, dass alle von der Hauptversammlung gewählten Mitglieder des Aufsichtsrats darauf zu achten haben, die Kriterien an eine unabhängige Ausübung ihres Mandats im Sinne des Kodex stets zu erfüllen, sie also insbesondere nicht in einer persönlichen oder geschäftlichen Beziehung zum Unternehmen oder den Organen des Unternehmens stehen. Eine entsprechende Überprüfung der derzeitigen Mitglieder der Anteilseignerseite ergab, dass alle dieses Kriterium erfüllen.

Mit Ausnahme von Prof. Dr. Klaus Wucherer haben die Mitglieder des Aufsichtsrats der LEONI AG jeweils höchstens drei weitere Aufsichtsratsmandate bei anderen börsennotierten Unternehmen oder in Aufsichtsgremien von Gesellschaften mit ähnlichen Anforderungen. Prof. Dr. Klaus Wucherer verfügt über insgesamt fünf Mandate. Bei der eigenverantwortlichen Wahrnehmung der für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen werden die Mitglieder des Aufsichtsrats von der Gesellschaft angemessen unterstützt. Nach der geltenden Satzung gehört hierzu auch die Übernahme der angemessenen Fortbildungskosten.

Über die Struktur und Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats sowie die geplante Neuregelung der Vergütung informiert der [➤] Vergütungsbericht.

[➤] Vergütungsbericht
Seite 57

2012 trat der Aufsichtsrat zu fünf ordentlichen Sitzungen zusammen. Mehrfach wurden die Sitzungen des Aufsichtsrats durch die Aktionärs- und Arbeitnehmervertreter dabei gesondert vorbereitet. Der Aufsichtsrat bildete einen Prüfungs-, einen Personal-, einen Nominierungs- und einen Vermittlungsausschuss. Im Anschluss an die Hauptversammlung wählte der Aufsichtsrat Dr. Bernd Rödl zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses ist unabhängig und nicht Vorsitzender des Aufsichtsrats, verfügt als Finanzexperte über die für dieses Amt erforderlichen besonderen Kenntnisse und gehörte dem Vorstandsgremium während der letzten beiden Jahre nicht an.

Der Aufsichtsrat überprüft die Effizienz seiner Arbeit regelmäßig anhand eines ausführlichen Fragebogens. Zuletzt erfolgte die Effizienzprüfung in der Sitzung vom 5. Dezember 2012. Dabei betrachtet das Gremium sowohl anlassbezogene als auch regelmäßig wiederkehrende Themen. Wichtige Elemente der Effizienzprüfung sind unter anderem das gelebte Berichts- und Informationswesen durch den Vorstand, insbesondere zur Unternehmensstrategie und zu wichtigen Maßnahmen und Rechtsgeschäften, die Zusammensetzung der eingerichteten Ausschüsse und die Informationsweitergabe der Ausschüsse an das Gremium, die Zusammenarbeit und Kommunikation mit dem Vorstand, die Sitzungsfrequenz einschließlich der Durchführung und der Vor- und Nachbereitung von Sitzungen sowie die Kontrolle von Rechnungslegung, Risikomanagement und der Compliance. Als Ergebnis der Prüfung ließ sich eine insgesamt hohe Zustimmung der Aufsichtsräte zu den bewerteten Themen feststellen. Die Gremienmitglieder haben dabei die gute Informationsqualität durch den Vorstand und die offene Kommunikationskultur besonders positiv bewertet. Zudem wurde auch das effiziente Vorgehen hinsichtlich der Nachfolgeplanung für den Vorstand hervorgehoben. Das Gremium beschloss, einzelne Abläufe anhand der durch die Prüfung gewonnenen Erkenntnisse weiterzuentwickeln, um die Effizienz der Arbeitsweise noch weiter zu verbessern.

Ausführliche Informationen über die einzelnen Themen der Aufsichtsratssitzungen und die Arbeit der Ausschüsse gibt der [➤] Bericht des Aufsichtsrats.

[➤] Bericht des Aufsichtsrats
Seite 9

Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG arbeiteten auch im Berichtsjahr stets zum Wohle des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen. Die Informations- und Berichtspflichten des Vorstands waren dabei durch die Geschäftsordnung des Vorstands festgelegt. Bei den Aufsichtsratssitzungen diskutierten Vorstand und Aufsichtsrat alle wichtigen strategischen Entscheidungen sowie zustimmungspflichtige Geschäfte ausführlich, offen und unter Wahrung der strengen Vertraulichkeit. Der Vorstand stimmte die Strategie mit dem Aufsichtsrat ab und erörterte mit ihm in regelmäßigen Abständen den Stand der Umsetzung. Außerdem informierte der Vorstand den Aufsichtsrat innerhalb des Geschäftsjahres regelmäßig, aktuell und umfassend über alle wichtigen Ereignisse sowie die Planung, den Geschäftsverlauf, die Risikosituation und die Compliance-Maßnahmen. In Ergänzung zu den ordentlichen Sitzungen berieten sich die Vorsitzenden von Vorstand und Aufsichtsrat bei einem monatlichen Jour fixe über alle relevanten aktuellen Themen.

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die gegenwärtig gelebte Zusammenarbeit mit dem Vorstand zu allen relevanten Themen einschließlich zu den Themen Compliance und Corporate Governance überprüft und hierzu auch ein externes Expertengutachten in Auftrag gegeben. Das Ergebnis der Prüfung war sehr positiv. Die eingebrachten Erkenntnisse und Empfehlungen werden mit dem Ziel einer künftig weiterhin sehr guten Kooperation beider Gremien berücksichtigt. Der [➤] Bericht des Aufsichtsrats enthält zusätzliche Informationen über die Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat.

[➤] Bericht des Aufsichtsrats
Seite 9

Für Vorstand und Aufsichtsrat bestand im Berichtsjahr eine D & O-Versicherung mit einem Selbstbehalt, der in einem Schadensfall das Eineinhalbfache der festen jährlichen Vergütung des einzelnen Mitglieds beträgt.

Compliance

Der Vorstand kümmerte sich auch im Berichtszeitraum um die Organisation aller Compliance-Themen und stellte die Umsetzung der notwendigen Maßnahmen sicher. Er informierte den Aufsichtsrat regelmäßig über den jeweils aktuellen Stand. Der Aufsichtsrat überwachte die entsprechenden Aktivitäten. Im Berichtsjahr wurde die Compliance-Organisation weiter ausgebaut. Ein besonderer Schwerpunkt lag dabei auf der umfassenden und weltweiten Schulung von Führungskräften und Mitarbeitern. So wurden bereits bestehen-

de eLearning Programme aktualisiert sowie zu weiteren Compliance-Feldern neue eLearning Programme eingerichtet. Schließlich sind alle eLearning Programme weltweit in allen relevanten LEONI-Standorten in verschiedenen Sprachen etabliert worden. Weitere Informationen dazu finden Sie im Kapitel [➤] Risiko- und Chancenbericht des Konzernlageberichts.

[➤] Risiko- und Chancenbericht
Seite 112

Weitere Unternehmensführungspraktiken

Die Unternehmensführung von LEONI orientierte sich im gesamten Berichtszeitraum über die gesetzlichen Regelungen und den Deutschen Corporate Governance Kodex hinaus an anerkannten externen Standards und verschiedenen eigenen Regelwerken. Dazu zählen der UN Global Compact und die Charta der Vielfalt sowie interne Leitlinien wie die LEONI Sozialcharta, der LEONI Code of Ethics und bereichsspezifische Regelungen zur Qualitäts- und Umweltpolitik, die alle auf der [➤] LEONI-Website eingesehen werden können. Weitere Informationen dazu finden Sie im [➤] Nachhaltigkeitsbericht.

[➤] www.leoni.com

[➤] Nachhaltigkeitsbericht
Seite 100

Transparenz

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

[➤] www.leoni.com

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Konzernabschluss für das Jahr 2012 sowie die verkürzten Konzernzwischenabschlüsse im Halbjahresfinanzbericht und in den beiden Quartalsberichten 2012 der LEONI AG wurden unter Beachtung der internationalen Rechnungslegungsgrundsätze (IFRS) aufgestellt. Die Hauptversammlung wählte am 16. Mai 2012 die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, zum Abschlussprüfer für das Berichtsjahr. Dem Wahlvorschlag ging eine Unabhängigkeitsprüfung voraus. Damit wurden geschäftliche, finanzielle, persönliche oder sonstige Beziehungen zwischen dem Abschlussprüfer, dessen Organen und Prüfungsleitern einerseits sowie der LEONI AG und ihren Organmitgliedern andererseits ausgeschlossen, die Zweifel an der Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers begründen können. Ernst & Young gab hierzu eine entsprechend verbindliche Unabhängigkeitserklärung ab.

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

➔ www.leoni.com

Aktiengeschäfte und Aktienbesitz

Alle Aktiengeschäfte von Vorstand und Aufsichtsrat sowie ihnen nahestehenden Personen (Directors' Dealings gemäß § 15a WpHG) wurden unverzüglich auf der ➔ LEONI-Website veröffentlicht, sobald die LEONI AG davon Kenntnis erhalten hat. Im Jahr 2012 sind folgende Transaktionen gemeldet worden:

Datum	Meldepflichtige Person, Funktion	Emittent	Mitteilungspflichtiges Geschäft	Ort des Geschäftsabschlusses
20.02.2012	Ernst Thoma, Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG	LEONI AG ¹	Verkauf von 5.000 Stück nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 38,50 je Stück. Gesamtvolumen: € 192.500,00.	Xetra Frankfurt über UniCredit Bank AG Nürnberg
18.05.2012	Dieter Bellé, Mitglied des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 2.000 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Durch- schnittskurs von € 31,60 je Stück. Gesamtvolumen: € 63.206,32	Xetra, Frankfurt über UniCredit Bank AG Nürnberg
18.05.2012	Dr. Klaus Probst, Vorsitzender des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 2.500 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 31,586 je Stück und von 3.500 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 31,749 je Stück. Gesamtvolumen: € 190.087,89.	Xetra, über Sparkasse Nürnberg
22.05.2012	Dieter Bellé, Mitglied des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 1.700 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 32,97 je Stück. Gesamtvolumen: € 56.049,00	Xetra, Frankfurt über UniCredit Bank AG Nürnberg
21.05.2012 und 22.05.2012	Uwe H. Lamann, Mitglied des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 1.000 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 31,86 je Stück sowie von 1.000 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 32,36 je Stück am 21.05.2012 sowie Kauf von 1.578 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von 33,71 € je Stück am 22.05.2012 Gesamtvolumen: € 117.414,38	Xetra via Raiffeisenbank Sinzing
05.07.2012	Dr. Werner Rupp, Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG	LEONI AG ¹	Verkauf von 20.000 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 32,75 je Stück. Gesamtvolumen: € 655.000,00	Börse München via Sparkasse Nürnberg
29.10.2012	Dr. Klaus Probst, Vorsitzender des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 6.000 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 24,5497 je Stück. Gesamtvolumen: € 147.298,20.	Xetra, über Sparkasse Nürnberg

¹ WKN 540888, ISIN DE0005408884

Am 31. Dezember 2012 waren Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats im Besitz von durch LEONI ausgegebenen Aktien. Der Besitz verteilte sich wie folgt:

Aktienbesitz	Aktienstückzahl zum 31.12.2012	Anteil in % am Grundkapital (32,669 Mio. Stück)
Aufsichtsrat und ihm nahestehende Personen	7.058	0,02
Vorstand und ihm nahestehende Personen	137.165	0,42
Aufsichtsrat und Vorstand gesamt	144.223	0,44

Entsprechenserklärung

Aktualisierte Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG im Jahr 2012 gemäß § 161 AktG zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex i. d. F. vom 15. Mai 2012 (zuletzt veröffentlicht im elektronischen Bundesanzeiger am 16. Juni 2012)

Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG haben am 23. November 2012 und am 5. Dezember 2012 die folgende Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG beschlossen:

I. Vorstand und Aufsichtsrat erklären, dass sie seit dem 16. Juni 2012 den ab diesem Tag geltenden Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 15. Mai 2012 mit folgender Ausnahme entsprochen haben:

Der Kodex empfiehlt in Ziffer 5.4.6 Absatz 2 Satz 2, dass eine an den Aufsichtsrat bezahlte erfolgsorientierte Vergütung auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet sein soll.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats der LEONI AG erhalten gemäß § 12 Absatz 2 der aktuellen Satzung eine erfolgsbezogene variable Vergütung, die sich am Bilanzgewinn der Gesellschaft orientiert.

Vorstand und Aufsichtsrat sind nach eingehender und abschließender Prüfung der Ansicht, dass die derzeitige Vergütungsregelung in diesem Punkt von der Kodexempfehlung abweicht, weil der variable Vergütungsanteil das empfohlene Nachhaltigkeitskriterium nicht ausreichend berücksichtigt.

Das Vergütungssystem für den Aufsichtsrat soll zukünftig neu geregelt werden. Jede Vergütungsregelung für den Aufsichtsrat erfordert eine Änderung der Satzung. Satzungsänderungen können allerdings nur von der Hauptversammlung beschlossen werden. Deshalb wird der Aufsichtsrat der kommenden Hauptversammlung am 30. April 2013 in diesem Punkt eine Änderung der Satzung vorschlagen, die dann der Empfehlung des Kodex vollständig entspricht.

II. Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG erklären im Übrigen auch weiterhin ihre Absicht, zukünftig ohne Ausnahme allen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 15. Mai 2012 zu entsprechen.

Nürnberg, im Dezember 2012
LEONI AG

Für den Vorstand

Dr. Klaus Probst

Für den Aufsichtsrat

Dr. Werner Rupp

LEONI-Aktie

Kursentwicklung 2012



Die wichtigsten Daten zur LEONI-Aktie im Überblick

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

Mehrjahresübersicht Kennzahlen LEONI-Aktie

		2012	2011	2010	2009	2008
Anzahl der Aktien zum Jahresende	Mio. Stück	32,669	32,669	29,700	29,700	29,700
Konzernüberschuss / -fehlbetrag	€ / Aktie	4,76	4,99	2,26	- 5,04	0,17
Eigenkapital	€ / Aktie	25,87	23,65	16,20	13,46	16,75
Dividende	€ / Aktie	1,50 ¹	1,50	0,70	0	0,20
Ausschüttungssumme	Mio. €	49,0 ¹	49,0	20,8	0	5,3
Ausschüttungsquote	%	31 ¹	31	31	0	> 100
Jahreshöchstkurs ²	€ / Aktie	40,21	42,31	34,81	17,10	36,06
Jahrestiefkurs ²	€ / Aktie	23,42	21,69	13,43	6,36	7,64
Jahresschlusskurs ²	€ / Aktie	28,55	25,75	32,95	16,35	12,99
Kurs-Gewinn-Verhältnis ³		6,0	5,2	14,6	—	76,4
Dividendenrendite ³	%	5,3 ¹	5,8	2,1	0	1,5
Marktkapitalisierung 31.12.	Mio. €	933	841	979	486	386
Durchschnittlicher Tagesumsatz	Stück	284.545	343.845	237.628	192.800	309.487

¹ Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

² Xetra-Tagesschlusskurse

³ Bezogen auf Jahresschlusskurs

Erfreuliche Börsenentwicklung 2012

Die internationalen Aktienmärkte schlossen das Börsenjahr 2012 zumeist mit deutlichen Gewinnen ab, obwohl die Kurse bis Juni per saldo stagnierten. Positive Impulse gingen ab dem dritten Quartal vor allem von Erfolgen bei der Bewältigung der europäischen Staatsschuldenkrise aus. Insbesondere die Ankündigung von notfalls massiven Stützungsmaßnahmen durch die Europäische Zentralbank, aber auch sukzessive Fortschritte auf politischer Ebene sorgten für Erleichterung unter den Anlegern. Hinzu kam eine unverändert expansive Geldpolitik der Notenbanken. Daher traten die Bedenken, die Weltwirtschaft könne erneut auf eine Rezession zusteuern, trotz des in den USA drohenden Sturzes über die Fiskalklippe in den Hintergrund. Gestützt wurde diese positive Sichtweise von der im vierten Quartal wieder dynamischeren Konjunktorentwicklung in China und der sehr robusten Verfassung der deutschen Volkswirtschaft. Der DAX zählte 2012 mit einem Plus von rund 29 Prozent zu den Top-Performern unter den internationalen Leitindizes. Der MDAX gewann sogar knapp 34 Prozent an Wert.

LEONI-Aktie im Plus

Titel aus dem Automobil- und Zuliefersektor waren 2012 insgesamt wieder stärkeren Schwankungen ausgesetzt als der Gesamtmarkt. Dafür sorgten unter anderem gegenläufige Tendenzen bei der Automobilnachfrage: Während die Hersteller in den USA und China neue Rekorde einfahren konnten, entwickelte sich Europa insgesamt schwach. In den südlichen Ländern mussten teilweise sogar Absatzeinbrüche verkraftet werden. Das hatte zur Folge, dass die Kurse von Unternehmen, die ein nennenswertes Europageschäft aufweisen, im Performance-Vergleich hinter der allgemeinen Börsenentwicklung zurückblieben. Zu diesen Titeln gehörte auch die LEONI-Aktie: Unser Kurs stieg im Jahresvergleich zwar erfreulich um rund 11 Prozent auf 28,55 €, erzielte damit aber ein geringeres Plus als der Gesamtmarkt bzw. der Automobilssektor. Der Höchststand wurde Anfang April mit 40,21 €, der Tiefstkurs Mitte November mit 23,42 € festgestellt.

Die Marktkapitalisierung der rund 32,7 Millionen LEONI-Aktien lag per 31. Dezember 2012 bei rund 933 Mio. € gegenüber ca. 841 Mio. € am Vorjahresstichtag.

Börsenumsätze

Im Gesamtjahr 2012 wurden an der Frankfurter Wertpapierbörse und im elektronischen Handelssystem XETRA insgesamt 72,3 Millionen LEONI-Aktien gehandelt nach 88,4 Millionen im Jahr 2011. Börsentäglich wechselten durchschnittlich 284.545 Stück den Besitzer (Vorjahr: 343.845). In Euro belief sich der Börsenumsatz mit LEONI-Aktien 2012 auf 2.307 Mio. €. Im MDAX-Ranking der Deutschen Börse nahm LEONI damit beim Börsenumsatz Platz 17 ein nach Rang 16 im Vorjahr.

Aktionärsstruktur stabil

Von den rund 32,7 Mio. LEONI-Aktien befanden sich per 31. Dezember 2012 rund 70 Prozent im Besitz institutioneller Investoren. Auf private Anleger entfiel ein Anteil von etwa 30 Prozent. Größte Aktionäre mit Beteiligungen zwischen drei und fünf Prozent waren zum Jahresende die Wilms Beteiligungs GmbH sowie die Osloer Norges Bank. Kein Einzelaktionär hielt mehr als 5 Prozent des Grundkapitals.

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

Im Geschäftsjahr 2012 erhielt die LEONI AG folgende Stimmrechtsmitteilungen gemäß § 21 Abs. 1 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG):

Stimmrechtsmitteilungen im Geschäftsjahr 2012

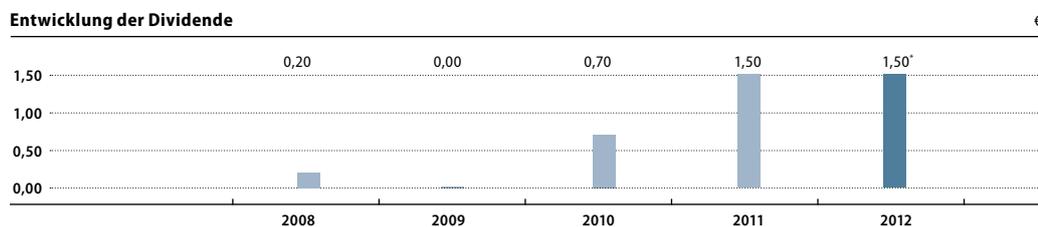
Tag der Mitteilung	Mitteilungspflichtiger	Schwellenwert über-/unterschritten	Anteil Stimmrechte gemäß Mitteilung
11. Mai 2012	Norges Bank, Oslo, Norwegen	Unter 3 Prozent	2,65 Prozent (866.812)
31. Mai 2012	Skandinaviska Enskilda Banken AG (publ), Stockholm, Schweden	Über 3 Prozent	4,85 Prozent (1.585.378)
31. Mai 2012	Skandinaviska Enskilda Banken AG (publ), Stockholm, Schweden	Unter 3 Prozent	0,02 Prozent (6.300)
31. Mai 2012	SEB AG, Frankfurt am Main, Deutschland	Über 3 Prozent	4,83 Prozent (1.579.078)
31. Mai 2012	SEB AG, Frankfurt am Main, Deutschland	Unter 3 Prozent	0,0 Prozent (0)
4. Juni 2012	Norges Bank, Oslo, Norwegen	Über 3 Prozent	3,07 Prozent (1.001.812)
26. Juni 2012	Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt, Deutschland	Unter 3 Prozent	2,73 Prozent (890.293)
31. Juli 2012	Norges Bank, Oslo, Norwegen	Unter 3 Prozent	2,99 Prozent (976.689)
15. August 2012	Norges Bank, Oslo, Norwegen	Über 3 Prozent	3,002 Prozent (980.689)

Diese Meldungen sind auch im Internet unter www.leoni.com im Bereich Investor Relations/Aktie/Aktionärsstruktur abrufbar.

Stabile Dividende

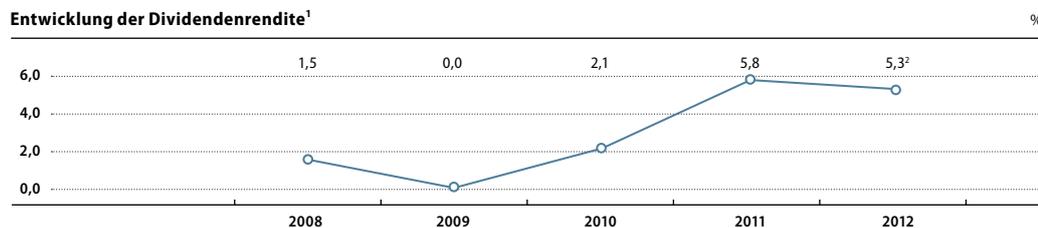
Die LEONI AG verfolgt eine ertragsorientierte Wachstumsstrategie. Am wirtschaftlichen Erfolg werden unsere Aktionäre angemessen beteiligt: Grundsätzlich schüttet LEONI etwa ein Drittel des Konzern-Nettogewinns als Dividende aus. Auf Basis unserer wiederum positiven Ertrags- und Finanzlage schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 30. April 2013 daher vor, für das Geschäftsjahr 2012 erneut eine Dividende von 1,50 € je LEONI-Aktie zu bezahlen. Die gesamte Ausschüttungssumme wird sich damit auf unverändert 49,0 Mio. € belaufen.

Entwicklung der Dividende



* vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

Entwicklung der Dividendenrendite¹



¹ bezogen auf Jahresendkurs

² vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

Investoren schätzen LEONI-Aktie

Am Finanzmarkt besitzt die LEONI-Aktie ein sehr gutes Standing. Unser Unternehmen wurde Ende des Jahres von 24 Banken und Investmenthäusern regelmäßig beobachtet. Damit nahm die Coverage gegenüber dem Vorjahresresultimo um drei Institute zu und befand sich auf einem hohen Niveau.

Analysten-Coverage LEONI-Aktie Ende 2012

Bankhaus Lampe	Independent Research
Berenberg Bank	Kepler Capital Markets
Cheuvreux	Landesbank Baden-Württemberg
Close Brothers Seydler	LFG Kronos
Commerzbank	Macquarie
Deutsche Bank	MainFirst
DZ Bank	Metzler
equinet	Montega
Exane BNP Paribas	Nord LB
Goldman Sachs	Silvia Quandt Research
Hamburger Sparkasse	Steubing
HSBC	Warburg Research

Die Mehrheit der Finanzmarktanalysten bewertet insbesondere die solide Verfassung von LEONI und die überzeugende ertragsorientierte Wachstumsstrategie als positiv. Per Ende Dezember 2012 empfahlen 21 Investmentprofis, die LEONI-Aktie zu kaufen (11) bzw. zu halten (10), obwohl die Rahmenbedingungen für Automobilzulieferer insgesamt schwieriger geworden sind. Drei Analysten sprachen zu diesem Zeitpunkt eine Verkaufsempfehlung aus.

Umfangreiche Investor-Relations-Aktivitäten

Transparenz und aktive Kommunikation sind für uns Kernbestandteile guter Unternehmensführung. Wir informieren Aktionäre, Finanzmarktakteure, die Medien sowie die interessierte Öffentlichkeit umfassend und zeitnah über die aktuelle bzw. künftige Unternehmensentwicklung. Auf diese Weise schaffen wir Vertrauen bei Share- und Stakeholdern, was mittel- und langfristig zu einer positiven Kursentwicklung beiträgt.

Hohen Stellenwert nimmt bei LEONI der persönliche Dialog mit Analysten, Investoren, Privataktionären sowie mit den Finanz- und Wirtschaftsmedien ein. Daher sind alle Mitglieder des Vorstands eng in die Investor-Relations-Aktivitäten eingebunden. 2012 präsentierten wir die Strategie und Perspektiven der LEONI AG im Rahmen von insgesamt 21 nationalen und internationalen Roadshows, wobei erstmals auch Gespräche in Kanada und Australien stattfanden. Ferner nahm LEONI an sechs international besetzten Investorenkonferenzen teil und führte zahlreiche Einzelgespräche.

Ergänzt wird das persönliche Engagement des Vorstands durch eine Vielzahl an weiteren Maßnahmen. So stellt das Investor-Relations-Team die zeitnahe Veröffentlichung aller kursrelevanten Informationen durch Ad-hoc-Meldungen und weitere Publikationen sicher. Dazu zählen vor allem Geschäfts- und Zwischenberichte sowie Medienmitteilungen. Die Bekanntgabe der LEONI-Quartalszahlen verbinden wir regelmäßig mit Telefonkonferenzen für Analysten, in denen die wichtigsten Fakten kommentiert werden und der Vorstand Fragen der Teilnehmer beantwortet. Außerdem findet einmal im Jahr eine Bilanzpressekonferenz für Wirtschaftsjournalisten statt. Diese Veranstaltungen werden zeitgleich vollständig im Internet übertragen.

Darüber hinaus kann auf unserer [➤] Website umfangreiches Datenmaterial über unser Unternehmen und die LEONI-Aktie abgerufen werden. Neben Basisinformationen gehören dazu auch aktuelle Analysten-Empfehlungen und der jeweils gültige Finanzkalender. Zudem lassen sich für einen bestimmten Zeitraum die Vorträge einsehen, die im Rahmen der Bilanzpressekonferenz, der Analysten- und Investorenkonferenz, der Hauptversammlung sowie bei Telefonkonferenzen gehalten wurden.

[➤] www.leoni.com

Konzernlagebericht

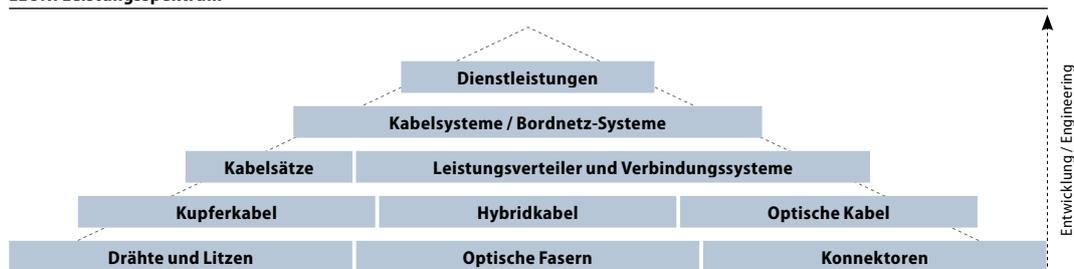
<u>Geschäft und Rahmenbedingungen</u>	<u>49</u>
<u>Bericht aus den Unternehmensbereichen/ Segmentbericht</u>	<u>65</u>
<u>Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage</u>	<u>79</u>
<u>Weitere Leistungsindikatoren</u>	<u>90</u>
<u>Nachhaltigkeitsbericht</u>	<u>100</u>
<u>Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB</u>	<u>107</u>
<u>Nachtragsbericht</u>	<u>109</u>
<u>Risiko- und Chancenbericht</u>	<u>109</u>
<u>Prognosebericht</u>	<u>122</u>

Geschäft und Rahmenbedingungen

Geschäftsgrundlage

LEONI ist ein führender Anbieter von Kabeln und Kabelsystemen für die Automobilbranche und weitere Industrien. Das Angebotsspektrum umfasst Drähte und optische Fasern, Kabel und Kabelsysteme sowie dazugehörige Komponenten und Serviceleistungen. Unser weltweit verzweigtes Geschäft gliedert sich in zwei Unternehmensbereiche: Wire & Cable Solutions (WCS) entwickelt, produziert und konfektioniert Drähte und Litzen, optische Fasern, Standard- und Spezialkabel, Hybrid- und optische Kabel sowie komplette Kabelsysteme für unterschiedlichste industrielle Anwendungen. Im Unternehmensbereich Wiring Systems (WSD) werden Kabelsätze, komplette Bordnetz-Systeme sowie dazugehörige Komponenten für die internationale Fahrzeug- und Zulieferindustrie entwickelt und gefertigt.

LEONI Leistungsspektrum



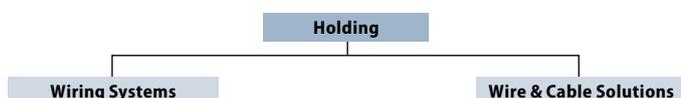
Die beiden Segmente bilden eine aufeinander aufbauende Wertschöpfungskette und arbeiten in vielen Bereichen eng zusammen. Dadurch entstehen vielfältige Synergien bei Know-how und Prozessen und somit ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Zudem können durch die intensive Kooperation zwischen den Unternehmensbereichen Synergien in Einkauf, Entwicklung, regionaler Markterschließung und anderen Zentralbereichen genutzt werden. Unsere Kunden wiederum profitieren von hoher technologischer Fachkompetenz, Innovationskraft, Qualität und Flexibilität.

Organisationsstruktur

Der LEONI-Konzern setzt sich organisatorisch aus der LEONI AG und den beiden Unternehmensbereichen zusammen. Dabei agiert die AG als Holding und übernimmt mit ihren Zentralfunktionen übergreifende Aufgaben. Die Struktur der beiden Segmente ist an ihren Kundengruppen bzw. Märkten ausgerichtet und in verschiedene Business Groups, Business Units und Business Areas unterteilt. Damit können wir schnell auf die unterschiedlichen Anforderungen unserer Abnehmer reagieren. Der detaillierte Aufbau der Unternehmensbereiche und organisatorische Veränderungen sind im ^{2*)} Segmentbericht beschrieben.

^{2*)} Segmentbericht
Seiten 65, 71

Organisation des Konzerns



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

Wesentliche Standorte und Akquisitionen

➤ Weltkarte mit den wesentlichen Standorten Umschlag hinten

Ende 2012 war LEONI mit 86 Tochtergesellschaften und 92 Produktionsstandorten in ➤ 32 Ländern in Europa, Asien, Amerika und Nordafrika präsent. Im Berichtsjahr veränderte sich der Konsolidierungskreis vor allem durch folgende Transaktionen:

Anfang Januar übernahm LEONI den restlichen 50 Prozent-Anteil des bisherigen Joint Ventures **Daekyeung T&G Co. Ltd.**, Busan. Der südkoreanische Bordnetz-Spezialist, der 2012 erstmals voll konsolidiert wurde, erzielte im Berichtsjahr einen Umsatz von 120,5 Mio. €, produziert an vier Standorten in China und beliefert vor Ort lokale und internationale Automobilhersteller. Das Unternehmen wurde mittlerweile auf die LEONI Wiring Systems Korea Inc., Seoul, verschmolzen.

Mitte März wurde die Schweizer Tochtergesellschaft **LEONI Studer Hard AG**, Däniken, veräußert, die im nicht zu unserem Kerngeschäft zählenden Bereich Bestrahlung und Sterilisation von Medizinprodukten, Arzneimitteln und Verpackungen aktiv ist. Die Anlagen zur für uns wichtigen Elektronenstrahlenvernetzung und Veredelung von Kabeln, Kunststoffrohren, Folien und Leitungen verblieben bei LEONI. 2011 hatte der abgegebene Geschäftsbereich einen Umsatz von 8,4 Mio. € erwirtschaftet.

Anfang Mai erwarb LEONI die Entwicklungsaktivitäten der Firma **FCT electronic GmbH**, München, im Rahmen eines Asset Deals. Damit wurde ein elfköpfiges Team aus Spezialisten für Stecker und Steckverbindingssysteme zur Verstärkung der Business Unit Connectivity gewonnen.

Der ➤ Konzernanhang und die ➤ Segmentberichte enthalten weitere Details zu den Veränderungen des Konsolidierungskreises.

➤ Konzernanhang Seite 158

➤ Segmentbericht Seiten 68, 71

Kunden und Absatzmärkte

Der LEONI-Konzern zählt hauptsächlich die Automobil- und Nutzfahrzeugbranche sowie deren Zulieferer zu seinen Kunden. Hinzu kommen Unternehmen aus verschiedensten Investitionsgüterindustrien, der Medizin- und Kommunikationstechnik, Infrastrukturbranche, den Bereichen regenerative Energien und industrielle Großprojekte sowie der Haus- und Elektrogeräteindustrie. Auf die Automobilindustrie als wichtigste Abnehmerbranche entfielen 2012 75 Prozent des LEONI Gesamtumsatzes (Vorjahr: 71 Prozent). Mit den fünf größten Kunden wurde im Berichtsjahr ein Geschäftsvolumen von rund 1,4 Mrd. € erzielt (Vorjahr: 1,3 Mrd. €), das entspricht etwa einem Drittel des Konzernumsatzes.

Im Unternehmensbereich Wiring Systems beliefern wir den Großteil der internationalen Automobilhersteller, die Nutzfahrzeugindustrie sowie deren Zulieferer. Die Auftraggeber im Segment Wire & Cable Solutions stammen aus allen genannten Branchen. Weitere Details über die wesentlichen Kundengruppen und Absatzmärkte sowie die Wettbewerbssituation der beiden Unternehmensbereiche sind im ➤ Segmentbericht zusammengefasst.

➤ Segmentbericht Seiten 65, 66, 71, 72

Regional betrachtet liegt unser Geschäftsschwerpunkt in Europa, Nordamerika und Asien. Derzeit ist Europa das wichtigste Absatzgebiet von LEONI. Als Wachstumsmarkt hat China die größte Bedeutung. Hohe Steigerungsraten erzielt LEONI auch in den anderen BRIC-Staaten und in Nordamerika.

Konzernstrategie

LEONI verfolgt eine ertragsorientierte, nachhaltige Expansionsstrategie, die qualitatives über rein quantitatives Wachstum stellt. Der Konzernumsatz soll bis zum Jahr 2016 organisch auf rund 5 Mrd. € ansteigen. Dabei wollen wir nicht nur stärker als die jeweiligen Marktsegmente wachsen, sondern vor allem die Ertragskraft überproportional steigern. Die Zielgrößen für EBIT-Marge und ROCE liegen bei 7 bzw. nachhaltigen 20 Prozent.

Ergänzend zum Kerngeschäft mit Kabeln und Kabelsystemen prüfen wir permanent Optionen zum Ausbau der Wertschöpfungstiefe. Dazu werden in Feldern, die technologisch und anwendungsbezogen eng mit dem Kerngeschäft verwandt sind, Entwicklungs-Know-how und eigene Produktionskapazitäten aufgebaut.

Unsere Expansion erfolgt überwiegend organisch. Hinsichtlich der Branchenorientierung wird angestrebt, mittelfristig bis zu 40 Prozent des gesamten Geschäftsvolumens außerhalb des Automobilgeschäfts zu erzielen.

Strategische Stellhebel

Die Umsetzung der Strategie, die Anfang 2012 eingeführt wurde, erfolgt entlang der vier Stellhebel Globalisierung, Innovation, Systemgeschäft und Effizienz.

Überblick Konzernstrategie



Um die **Globalisierung** des Geschäfts weiter voranzutreiben, baut LEONI nicht nur Vertriebsstandorte, sondern zunehmend auch Produktionsstätten in wichtigen Absatzmärkten auf. So können wir den dort ansässigen Kunden eine lokale Wertschöpfung und hohe Lieferflexibilität bieten. Der Schwerpunkt des Wachstums liegt in den BRIC-Staaten inklusive Südkorea. Ziel ist es, den Umsatz in diesen Ländern bis 2016 auf rund 1 Mrd. € zu steigern.

Zur Stärkung der **Innovationskraft** erweitern und verbessern wir sowohl eigene Kompetenzen und Technologien als auch unsere Position in innovationsgetriebenen Wachstumsmärkten. Wir orientieren uns dabei vorrangig an globalen Megatrends wie dem zunehmenden Bedarf an umweltfreundlichen Technologien. Beabsichtigt ist, den Umsatz mit neuartigen Produkten und Lösungen weiter zu vergrößern und LEONI zum führenden und innovativsten Kabelhersteller für grüne Technologien zu machen.

LEONI bewertet das **Systemgeschäft** und den Ausbau der Wertschöpfungskette als maßgeblichen Wachstumstreiber. Deshalb wollen wir uns in zusätzlichen Themenfeldern zum Systemlieferanten entwickeln und mehr hochwertige Dienstleistungen, wie etwa im Engineering-Bereich, anbieten. Ziel ist die weitere Erhöhung des ertragsstarken Umsatzes in diesem Geschäft. Wesentliche Beiträge hierzu werden aus beiden Unternehmensbereichen erwartet, unter anderem aus der Elektromobilität, dem Solargeschäft, der Medizintechnik, dem Komponenten- und Steckverbindergeschäft.

Effizienz stellt ein wesentliches Erfolgskriterium für die Wettbewerbsfähigkeit von LEONI dar. Diese steigern wir durch die Realisierung von Synergien, Rationalisierungsmaßnahmen sowie die Optimierung der Geschäftsprozesse und Produktionsnetzwerke. Damit sollen jährlich Effizienzgewinne erzielt werden, um dadurch Personal- und Sachkostensteigerungen zu kompensieren.

Beide Unternehmensbereiche haben sich für die vier Stellhebel individuelle strategische Ziele gesetzt. Sie sind auf die spezifischen Anforderungen ihrer jeweiligen Märkte und Kunden zugeschnitten. Konkrete Informationen über die Ausgestaltung und Fortschritte bei der Umsetzung der Strategie in den Unternehmensbereichen enthält der [➔] Segmentbericht. Details zur konzernweiten Finanzierungsstrategie sind im Kapitel [➔] Finanzlage zusammengefasst. LEONI hält keine strategischen Kapitalbeteiligungen.

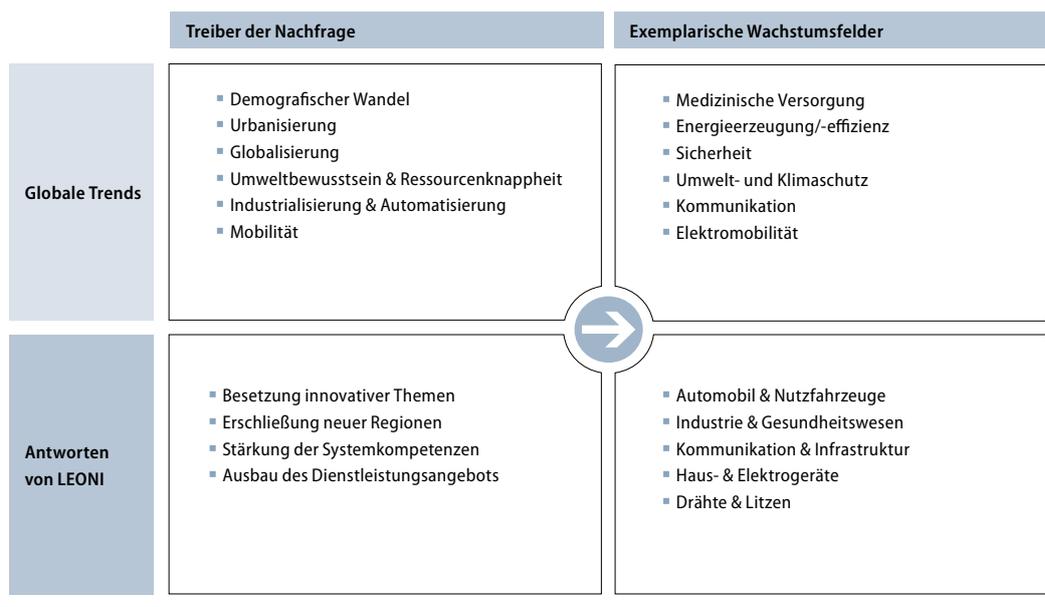
➔ Segmentbericht
Seiten 66, 72

➔ Finanzlage
Seite 82

Orientierung an globalen Trends

Um unsere langfristige Ausrichtung kontinuierlich zu überprüfen und neue Geschäftsfelder zu entwickeln, beobachten bzw. bewerten wir globale Trends. Die folgende Grafik veranschaulicht die derzeit für uns wichtigen Strömungen und Nachfragetreiber. Zudem illustriert sie, wie LEONI die sich daraus ergebenden Wachstumsmöglichkeiten in den bedeutendsten Märkten gezielt nutzt.

LEONI Strategie – Globale Trends



Unternehmensführung und Steuerungssystem

Die Unternehmensführung von LEONI orientiert sich an den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Verantwortlich für die Unternehmensführung ist der Vorstand. Seine Arbeit wird durch den Aufsichtsrat überwacht. Der Vorstand legt auch die Konzernstrategie fest und erarbeitet gemeinsam mit den Verantwortlichen der Unternehmensbereiche bzw. der einzelnen Geschäftsfelder geeignete Maßnahmen zur Strategieumsetzung.

Die operativen Unternehmensbereiche werden über die **Kennzahlen** Umsatz, Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT), Capital Employed sowie Free Cashflow gesteuert. Die jeweilige Zielerreichung messen wir über die Größen Return on Sales (EBIT-Marge) und Return on Capital Employed (ROCE). Informationen zur Ermittlung des ROCE und zur Kapitalsteuerung finden Sie im [➤] Konzernanhang.

➤ Konzernanhang
Seiten 195, 201

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Plan- und Ist-Werte der wichtigsten Kennzahlen für 2012.

Steuerungskennzahlen Konzern

		Plan 2012	Ist 2012
Konzernumsatz	Mrd. €	3,8 bis 4,0	3,81
EBIT	Mio. €	230 bis 280	235,8
Return on Sales	%	6 bis 7	6,2
Return on Capital Employed	%	> 20	20,8
Free Cashflow *	Mio. €	50 bis 80	63,5

* vor Akquisitionen / Desinvestitionen

Vergütungsbericht

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

Vergütung des Vorstands

Die seit dem 1. Januar 2010 gültige Vergütungsstruktur für den Vorstand basiert auf dem Gesetz zur Angemessenheit von Vorstandsvergütungen (VorstAG), das am 5. August 2009 in Kraft trat und sich auch in den Empfehlungen des aktuellen Deutschen Corporate Governance Kodex wiederfindet. Das Aufsichtsratsplenum prüft das Vergütungssystem mindestens einmal im Jahr. Zuletzt erfolgte diese Prüfung in der Sitzung am 5. Dezember 2012. Dabei wurden auch die Mittelfristplanung und deren Auswirkungen auf die künftige Vorstandsvergütung besprochen und in die Prüfung mit einbezogen.

Grundzüge des Vergütungssystems

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

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

Fixvergütung

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

Variable Bestandteile

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

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

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

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

Versorgung

Bei vorübergehender Arbeitsunfähigkeit durch Krankheit oder andere Gründe, die das Vorstandsmitglied nicht zu vertreten hat, wird die Fixvergütung für die Dauer von bis zu zwölf Monaten, längstens bis zur Beendigung des Anstellungsvertrags, weitergezahlt. Im Falle einer dauerhaften Arbeitsunfähigkeit erhält das Vorstandsmitglied eine Invaliditätsrente. Verstirbt ein Vorstandsmitglied, so werden Witwen- und Waisenrenten gezahlt. Nach Vollendung des 65. (bzw. mit vereinbarten Abschlägen des 63.) Lebensjahres hat jedes Vorstandsmitglied Anspruch auf Zahlung einer Altersrente, die sich nach der Dauer der Vorstandstätigkeit und dem versorgungsfähigen Fixgehalt bemisst. Versorgungsfähig ist ein vertraglich vereinbarter Anteil der zuletzt bezahlten Fixvergütung. Im Vergleich zu anderen MDAX-Unternehmen sind die Versorgungsvergütungen des Vorstands der LEONI AG ebenfalls angemessen.

Sonstiges

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

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

Vergütungsaufwand im Jahr 2012

Die individualisierte Darstellung des Aufwands für die Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2012 und im Vergleich dazu die entsprechenden Werte aus dem Geschäftsjahr 2011 sind aus den nachfolgenden Tabellen ersichtlich. Tabelle 1 zeigt den in der Gewinn- und Verlustrechnung des LEONI-Konzerns wirksamen Aufwand für Vergütungen und Pensionen. Tabelle 2 gibt Auskunft über die tatsächlichen Auszahlungen.

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

		Vergütung						Pensionen	
T€		Fixvergütung	Kurzfristige Vergütungskomponente	Mittelfristige Vergütungskomponente	Langfristige Vergütungskomponente	Sonstiges	Gesamt	Jahresbezug bei Eintritt des Pensionsfalles	Zuführung zur Pensionsrückstellung im Geschäftsjahr
Dr. K. Probst	2012	750	1.560	624	460	31	3.425	202 ¹	180
	2011	750	1.500	293	395	31	2.969	297	188
D. Bellé	2012	575	1.045	421	296	39	2.376	188	155
	2011	550	1.005	198	256	38	2.047	188	164
U. Lamann	2012	575	1.045	421	12	26	2.079	188	250
	2011	550	1.005	198	256	27	2.036	188	257
Dr. A. Brand	2012	75	135	0	0	8	218	0	0
Gesamt	2012	1.975	3.785	1.466	768	104	8.098	578	585
Gesamt	2011	1.850	3.510	689	907	96	7.052	673	609

¹ Die Reduzierung des Jahresbezugs um 95 T€ gegenüber 2011 resultiert aus der Verminderung der Versorgungsanwartschaft im Rahmen eines Versorgungsausgleichs.

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

		Auszahlung					
T€		Fixvergütung	Kurzfristige Vergütungskomponente	Mittelfristige Vergütungskomponente	Langfristige Vergütungskomponente	Sonstiges	Gesamt
Dr. K. Probst	2012	750	1.560	831	400	31	3.572
	2011	750	1.500	147 ¹	350	31	2.778
D. Bellé	2012	575	1.045	560,5	267	39	2.486,5
	2011	550	1.005	99 ¹	233	38	1.925
U. Lamann	2012	575	1.045	560,5	267	26	2.473,5
	2011	550	1.005	99 ¹	233	27	1.914
Dr. A. Brand	2012	75	135	0	0	8	218
Gesamt	2012	1.975	3.785	1.952	934	104	8.750
Gesamt	2011	1.850	3.510	345¹	816	96	6.617

¹ Mittelfristige Vergütungskomponente laut Vertrag zunächst als Abschlagszahlung

Der Aufwand für die Vergütung des Vorstands beträgt für das Jahr 2012 insgesamt 8.098 T€ (Vorjahr: 7.052 T€). Ausbezahlt werden dem Vorstand für das Jahr 2012 8.750 T€ (Vorjahr: 6.617 T€).

Die sonstigen Bezüge beinhalten geldwerte Vorteile aus der Überlassung von Dienstwagen und Zuschüssen zu Versicherungen. Außerdem sind die auf die einzelnen Mitglieder des Vorstands entfallenden Pensionsansprüche sowie die Zuführung zur Pensionsrückstellung im Geschäftsjahr 2012 abgebildet. Diese setzt sich grundsätzlich aus den sogenannten Dienstzeitaufwendungen (service costs) und den nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwendungen (past service costs) zusammen. Pensionen werden an Vorstandsmitglieder gezahlt, wenn die Pensionsgrenze von 63 Jahren erreicht ist oder eine dauerhafte Dienstunfähigkeit eintritt. Der Pensionsanspruch der aktiven Vorstandsmitglieder bemisst sich nach einem als versorgungsfähig vereinbarten Anteil des letzten Jahresfestgehalts. An frühere Vorstandsmitglieder wurden ab dem 65. Lebensjahr Pensionen gezahlt.

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in der Satzung geregelt und enthält derzeit eine feste und eine erfolgsorientierte Komponente. Das Fixum beträgt 45 T€. Die stellvertretenden Vorsitzenden erhalten das Eineinhalb- und der Vorsitzende das Zweifache dieses Betrags. Die erfolgsorientierte Komponente beläuft sich auf maximal 50 Prozent der Gesamtvergütung. Sie entspricht 4 Prozent des Betrags, um den der auszuschüttende Bilanzgewinn 4 Prozent des jeweiligen Grundkapitals der Gesellschaft übersteigt. Die variable Vergütung ist auf die Mitglieder des Aufsichtsrats im gleichen Verhältnis wie die Grundvergütung aufzuteilen. Die Vergütung für Ausschusstätigkeit beläuft sich auf 8 T€ je einfachem Mitglied. Sie erfolgt nur dann, wenn der Ausschuss mindestens einmal im Jahr getagt hat. Der Gesamtaufwand für Ausschusstätigkeiten (Personal-, Prüfungs- und Nominierungsausschuss) beträgt für alle Ausschussmitglieder maximal 116 T€. Insgesamt, also einschließlich Ausschusstätigkeit, beläuft sich die maximale Vergütung für den Aufsichtsrat auf 1.376 T€.

Vergütungssystem für den Aufsichtsrat		2012
1. Fixum	einfaches Mitglied	45 T€
	stv. Vorsitzender (Faktor)	1,5-fach
	Vorsitzender (Faktor)	2-fach
	insgesamt*	630 T€
2. Variable Vergütung	in % der Gesamtvergütung	0 bis 50 %
	maximal	630 T€
3. Ausschusstätigkeit	maximal	116 T€
4. Gesamtvergütung	maximal*	1.376 T€

* gerechnet mit 2. stellvertretendem AR-Vorsitzenden

Die folgende Tabelle zeigt, wie sich die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder in den Jahren 2012 und 2011 im Einzelnen zusammensetzte:

in T€		Fixum (netto)	Erfolgsorientierte Vergütung (netto)	Sonstiges	Gesamt
Dr. Werner Rupp ¹⁾	2012	130	90	—	220
	2011	130	90	—	220
Franz Spieß ²⁾	2012	84	68	—	151
	2011	84	68	—	151
Ernst Thoma ³⁾	2012	34	25	—	59
	2011	100	68	—	167
Gabriele Bauer	2012	50	45	—	95
	2011	45	45	—	90
Josef Häring	2012	45	45	—	90
	2011	45	45	—	90
Ingrid Hofmann ⁴⁾	2012	45	45	—	90
	2011	29	29	—	57
Ralf Huber ⁵⁾	2012	20	17	—	37
	2011	53	45	—	98
Karl-Heinz Lach	2012	45	45	—	90
	2011	45	45	—	90
Dr. Werner Lang ⁶⁾	2012	28	28	—	56
	2011	0	0	—	0
Richard Paglia ⁶⁾	2012	33	28	—	61
	2011	0	0	—	0
Dr. Bernd Rödl	2012	60	45	—	105
	2011	45	45	—	90
Horst Schmidmer ⁷⁾	2012	0	0	—	0
	2011	16	16	—	33
Wilhelm Wessels	2012	45	45	—	90
	2011	45	45	—	90
Helmut Wirtz	2012	45	45	—	90
	2011	45	45	—	90
Prof. Dr.-Ing. Klaus Wucherer ⁸⁾	2012	72	59	—	131
	2011	53	45	—	98
Summe ⁹⁾	2012	736	630	—	1.366
	2011	734	630	—	1.364

¹⁾ Aufsichtsratsvorsitzender

²⁾ 1. stellvertretender

Aufsichtsratsvorsitzender

³⁾ 2. stellvertretender

Aufsichtsratsvorsitzender

bis 16.05.2012

⁴⁾ Mitglied des Aufsichtsrats

ab 12.05.2011

⁵⁾ Mitglied des Aufsichtsrats

bis 16.05.2012

⁶⁾ Mitglied des Aufsichtsrats

ab 16.05.2012

⁷⁾ Mitglied des Aufsichtsrats

bis 12.05.2011

⁸⁾ 2. stellvertretender

Aufsichtsratsvorsitzender

ab 16.05.2012

⁹⁾ Die Aufsummierung der

Einzelbezüge in T€ kann

rundungsbedingt von den

ausgewiesenen Summen

abweichen.

Geplante Neuregelung der Vergütung des Aufsichtsrats

Die seit 16. Juni 2012 gültige, geänderte Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex empfiehlt, dass eine an den Aufsichtsrat bezahlte erfolgsorientierte Vergütung auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet sein soll. Der Aufsichtsrat der LEONI AG hat seine Vergütung daraufhin mit Unterstützung eines externen Vergütungsexperten überprüft. Auch wenn der Kodex nicht hinreichend klar definiert, unter welchen Voraussetzungen das Merkmal der Nachhaltigkeit einer variablen Vergütungskomponente erfüllt ist, hat der Aufsichtsrat dennoch festgestellt, dass die Ausrichtung seiner variablen Vergütungskomponente auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung derzeit nicht gesichert ist. Um diese Unsicherheit zu beseitigen, wurde der Nominierungsausschuss mit der Ausarbeitung einer neuen Regelung beauftragt. Demnach soll die variable Vergütungskomponente künftig vollständig wegfallen und es soll nur noch ein fixes Vergütungssystem existieren. Dieses sieht ein Fixum von 85 T€ vor, was nach dem derzeit gültigen System der Summe aus der bisherigen fixen und einer variablen Vergütung von 40 T€ entspricht. Letzterer Betrag liegt damit etwa 11 Prozent unter der bisher maximal möglichen variablen Vergütung von 45 T€. Die bisherigen Multiplikatoren für Vorsitz (2-fach) und stellvertretenden Vorsitz (1,5-fach) bleiben unverändert und werden auch auf dieses neue Fixum angewendet. Die bisherigen Vergütungen für Ausschusstätigkeiten sollen ebenfalls unverändert bleiben. Aufgrund des gestiegenen zeitlichen Aufwands und der höheren Verantwortung für Aufsichtsrats- und Ausschusstätigkeiten schlägt der Aufsichtsrat zudem die Einführung eines Sitzungsgeldes von 1.000 € je Sitzung und Aufsichtsratsmitglied vor. Das Sitzungsgeld soll allerdings nur für die Teilnahme an den Sitzungen des Aufsichtsrates und des Prüfungsausschusses bezahlt werden und es sollen außerdem auch nicht mehr als insgesamt zehn Sitzungen pro Geschäftsjahr Berücksichtigung finden.

Die zukünftig maximal mögliche Gesamtvergütung für den Aufsichtsrat einschließlich der Ausschusstätigkeiten und Sitzungsgelder liegt dann bei 1.422 T€ und bedeutet eine Steigerung um lediglich maximal 3,64 Prozent, was im Bereich der Angemessenheit liegt.

Eine Änderung der Aufsichtsratsvergütung erfordert eine Satzungsänderung, die nur von der Hauptversammlung beschlossen werden kann. Der Aufsichtsrat billigte den Vorschlag zur Neuregelung seiner Vergütung in seiner Sitzung vom 5. Dezember 2012 und beschloss, sie der Hauptversammlung am 30. April 2013 zur Beschlussfassung vorzulegen. Nach Zustimmung der Hauptversammlung tritt die neue Regelung bereits rückwirkend zum 1. Januar 2013 in Kraft.

Wirtschaftliche, politische und rechtliche Einflussfaktoren

Zu den wesentlichen externen Faktoren, die den Geschäftsverlauf von LEONI beeinflussen, zählt die wirtschaftliche Entwicklung auf den wichtigsten Absatzmärkten. Sie ist ausführlich im Kapitel **➤ Konjunkturelle Rahmenbedingungen** beschrieben.

Die **Preisentwicklung von **➤ Rohstoffen****, insbesondere von Kupfer, spielt ebenfalls eine wichtige Rolle für LEONI. Die Schwankungen des Kupferpreises geben wir über Vertragsvereinbarungen weitgehend an unsere Kunden weiter, allerdings in der Regel mit einer zeitlichen Verzögerung. So führt ein steigender Kupferpreis bei LEONI normalerweise zu einer Umsatzausweitung ohne entsprechende nennenswerte Ergebniseffekte.

Aus der Energiepreisentwicklung ergeben sich für LEONI konzernweit keine größeren Auswirkungen. Die insbesondere in Deutschland erheblich gestiegenen Energiekosten führten 2012 allerdings zu einer Belastung der inländischen Produktionsstandorte.

➤ Konjunkturelle
Rahmenbedingungen
Seite 60

➤ Beschaffung
Seite 90

Eine weitere bedeutende Einflussgröße sind die **Personalkosten** in den Staaten, in denen wir produzieren. Sie fließen in unsere Standortentscheidungen ebenso ein wie verlässliche rechtliche und politische Rahmenbedingungen sowie günstige Transportmöglichkeiten. 2012 stiegen die Lohnkosten in Nordafrika und China deutlich und in Osteuropa moderat an.

Die instabile **politische Situation** in Ägypten und Tunesien beobachten wir weiterhin sehr genau. Sie hatte bislang keine nennenswerten Auswirkungen auf LEONI. Wie unsere Kunden halten wir die Produktionsbedingungen in Nordafrika weiterhin für wettbewerbsfähig und behalten unsere Kapazitäten entsprechend bei.

Zu den **rechtlichen Einflussfaktoren**, die LEONI betreffen, zählen neben den jeweiligen nationalen Gesetzgebungen der Länder, in denen wir präsent sind, auch internationale Regelungen. Indirekt wirken sich beispielsweise die strengeren CO₂-Emissionsgrenzen für Pkw in Europa aus. Sie verstärken die Nachfrage aus der Automobilindustrie nach Leitungen, Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen, die besonders leicht oder für alternative Antriebstechnologien geeignet sind.

Aus [➤] **Währungskursschwankungen** ergeben sich aufgrund geeigneter Sicherungsgeschäfte keine großen Effekte für die Entwicklung von LEONI. Durch die anhaltende Euroschwäche dürften sich allerdings die Absatzchancen unserer europäischen Kunden weltweit verbessert haben.

➤ Konzernanhang
Seite 193

Operative Frühindikatoren

Um den Verlauf dieser externen Faktoren frühzeitig zu kennen und bei der Unternehmenssteuerung berücksichtigen zu können, beobachtet LEONI verschiedene operative Frühindikatoren. Wichtige Hinweise über die künftigen Geschäftsaussichten werden aus der [➤] Analyse geeigneter Markt-, Konjunktur- und Branchendaten gewonnen. Zur Einschätzung der Situation in der weltweiten Fahrzeugindustrie dienen beispielsweise sowohl globale und regionale Konjunkturprognosen als auch die von den Branchenverbänden erwarteten Absatz- und Produktionsmengen. Ergänzende Informationen erhalten wir aus den Jahres- und Quartalsvorschauen unserer Kunden sowie direkten Gesprächen mit den Marktteilnehmern. Weitere bedeutende Frühindikatoren sind der [➤] Auftragseingang in den Geschäftsfeldern, der die zu erwartende Auslastung der Kapazitäten anzeigt, sowie die [➤] Entwicklung wichtiger Rohstoffpreise, insbesondere von Kupfer, aus der sich Erkenntnisse über den Verlauf wesentlicher Kostenpositionen ableiten lassen.

➤ Konjunkturelle
Rahmenbedingungen
Seite 60

➤ Segmentbericht
Seiten 70, 75

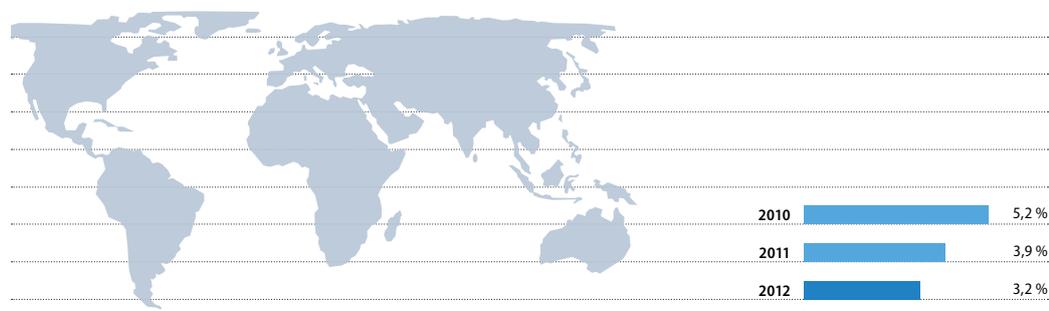
➤ Beschaffung
Seite 90

Konjunkturelle Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

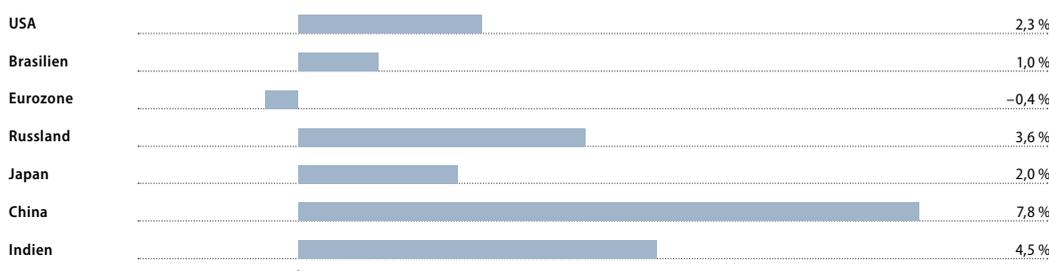
Die Weltwirtschaft hat 2012 weiter an Schwung verloren: Das globale Wachstum betrug nach Angaben des IWF (Internationaler Währungsfonds) rund 3,2 Prozent nach 3,9 Prozent im Vorjahr. Wesentliche Gründe waren die Staatsschuldenkrise in der Eurozone, bei deren Lösung sich erst im zweiten Halbjahr nennenswerte Fortschritte zeigten, und die über weite Strecken verhaltene Entwicklung der US-Wirtschaft. Diese Faktoren beeinträchtigten zunehmend auch die bislang hohe Dynamik in den Schwellen- und Entwicklungsländern, die laut IWF in der Summe nur noch um etwa 5,1 Prozent zulegten. 2011 standen hier 6,3 Prozent zu Buche. Das ohnehin schon moderatere Expansionstempo in den Industrienationen nahm vor dem Hintergrund der insgesamt schwierigen Rahmenbedingungen weiter von 1,6 Prozent auf 1,3 Prozent ab. Besonders schwach war der Verlauf in der Eurozone, deren Wirtschaftsleistung 2012 sogar um 0,4 Prozent schrumpfte.

Weltwirtschaftswachstum 2010 bis 2012



Quelle: IWF World Economic Outlook (1/2013)

Wirtschaftswachstum 2012 in ausgewählten Regionen



Quelle: IWF World Economic Outlook (1/2013)

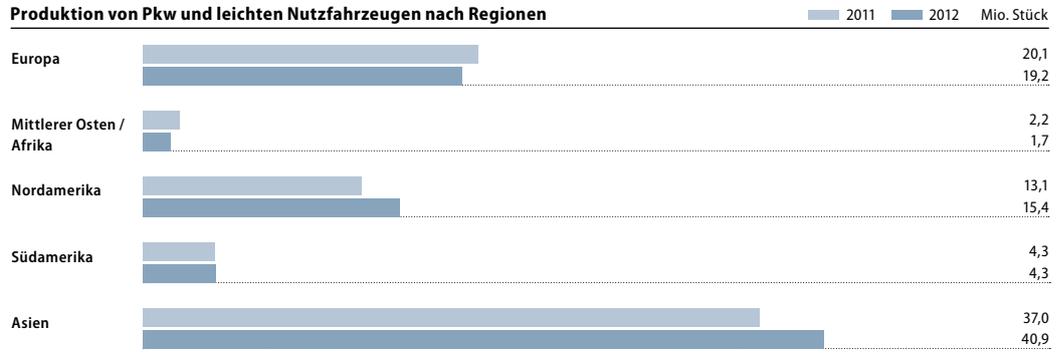
Die deutsche Wirtschaft erwies sich dagegen als widerstandsfähig und trotzte der europäischen Rezession. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs dem Statistischen Bundesamt zufolge 2012 um 0,7 Prozent. Dazu trugen vor allem ein sehr gutes Exportgeschäft und ein höherer Konsum bei. Infolge der verhaltenen Entwicklung der Weltwirtschaft und der Vertrauenskrise im Euroraum hat sich die Konjunktur allerdings auch hierzulande zum Jahresende hin deutlich abgekühlt.

Branchenkonjunktur

Die schwierigeren gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen hinterließen ihre Spuren auch in den Märkten, in denen LEONI tätig ist. Die für uns besonders wichtige **Automobilbranche** sah sich vor allem in Europa mit einem laut VDA (Verband der Automobilindustrie) kräftigen Rückgang der Zulassungszahlen um knapp 8 Prozent konfrontiert. Starke Einbußen waren insbesondere in den südlichen Ländern zu verzeichnen. Das Volumengeschäft brach dort im vierten Quartal spürbar ein. Anders als in der Krise 2008/2009 passte die Automobilindustrie ihre Produktionszahlen frühzeitig an diese Situation an und konnte so hohe Lagerbestände vermeiden.

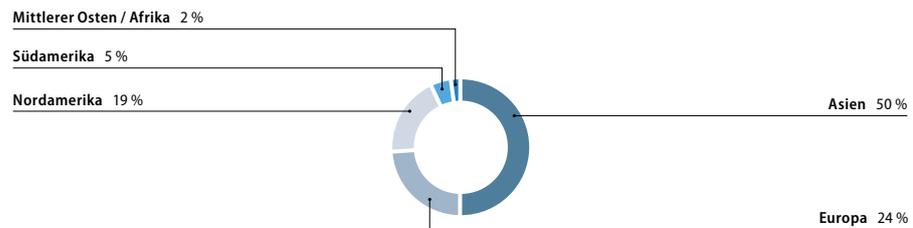
Im Gegensatz dazu zeigte sich die Nachfrage in Nordamerika und in den Schwellenländern mit teils deutlichen Zuwächsen im Premiumbereich erfreulich robust. Nach VDA-Angaben nahmen die Verkäufe in den USA um mehr als 13 Prozent zu, in Indien um über 10 Prozent und in China um rund 8 Prozent. Der gute Absatz in diesen Regionen schlug sich in insgesamt höheren Produktionszahlen nieder: Dem Marktforschungsinstitut IHS Global Insight zufolge stieg die weltweite Fertigung 2012 um rund 6 Prozent auf etwa 81,5 Millionen Pkw.

Produktion von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen nach Regionen



Quelle: IHS Global Insight (2/2013)

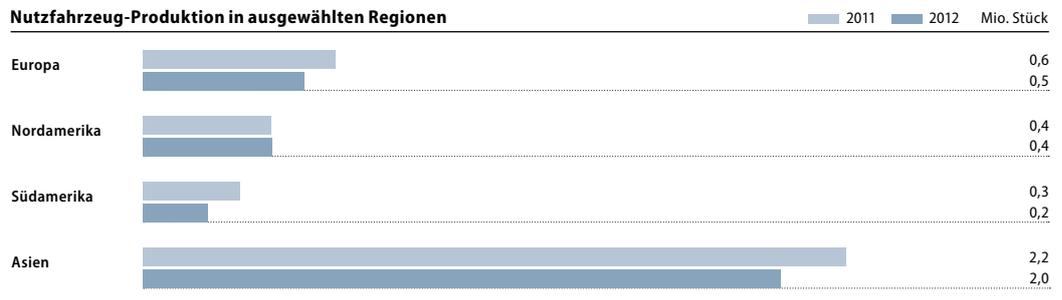
Produktion von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen nach Regionen 2012



Quelle: IHS Global Insight (2/2013)

Die Nachfrage nach **Nutzfahrzeugen** blieb 2012 infolge der Konjunkturabkühlung hinter den ursprünglichen Erwartungen zurück. Neben dem europäischen Markt betraf dies unter anderem China und Südamerika. Vor diesem Hintergrund verringerte sich die weltweite Produktion von Nutzfahrzeugen nach IHS-Schätzungen um 7 Prozent auf 3,2 Millionen Einheiten.

Nutzfahrzeug-Produktion in ausgewählten Regionen



Quelle: IHS Global Insight (2/2013)

Auch die inländische **Elektroindustrie** hat im Jahresverlauf 2012 aufgrund der Auswirkungen der Euro-Schuldenkrise und der Abkühlung der Weltwirtschaft deutlich an Schwung verloren. Der Branchenumsatz ging nach Angaben des Fachverbands ZVEI (Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie) um knapp 3 Prozent auf 173 Mrd. € zurück. Die Produktion sank ebenfalls um rund 3 Prozent. Der Auftragseingang verringerte sich sogar um etwa 9 Prozent, wobei aus dem Inland rund 14 Prozent weniger Bestellungen eingingen. Bei den Bestellungen aus dem Ausland blieb die Einbuße mit circa 3 Prozent moderat.

Der **Maschinen- und Anlagenbau** in Deutschland blickt dagegen auf ein gutes Jahr zurück: Dank des hohen Auftragsbestands zum Jahreswechsel und eines erfolgreichen Exportgeschäfts konnte die Produktion 2012 laut VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau) nochmals um rund 2 Prozent gesteigert werden. Der Branchenumsatz legte um fast 4 Prozent auf das Rekordniveau von etwa 209 Mrd. € zu. Der Auftragseingang lag im Gesamtjahr mit einem Minus von 3 Prozent allerdings unter dem 2011er Niveau. Dabei blieben die Bestellungen aus dem Ausland stabil. Die Inlandsaufträge verringerten sich um 8 Prozent.

Nach einer besser als erwarteten Geschäftsentwicklung hat der Hightech-Verband BITKOM (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien) seine Hochrechnung für den deutschen **ITK-Markt** im Jahresverlauf deutlich angehoben: 2012 dürfte der Branchenumsatz um 2,8 Prozent auf 152 Mrd. € gewachsen sein. Rückenwind ging von zahlreichen Innovationen aus. So wurde dank des boomenden Smartphone-Absatzes im Bereich Telekommunikation ein kräftiges Umsatzplus von 3,4 Prozent erzielt. Im Segment Informationstechnologie nahm das Geschäftsvolumen aufgrund hoher Nachfrage nach modernen Tablet Computern und Software-Produkten um 2,3 Prozent zu. Positiver als ursprünglich prognostiziert entwickelte sich außerdem die Unterhaltungselektronik mit einem Plus von 2,3 Prozent. Hier waren vor allem TV-Geräte stark gefragt.

In der **Kabelindustrie** führte die im Vorjahr erfolgte Übernahme des weltweit tätigen Kabelherstellers Draka durch den Energie- und Telekommunikationskabelhersteller Prysmian wie erwartet zu einer leichten Konsolidierung der Branche, hatte aber keine nennenswerten Auswirkungen auf LEONI. Der Trend zum Einsatz alternativer Leitermaterialien und zur Reduzierung der Kabelquerschnitte setzte sich in unseren Märkten fort. LEONI nimmt hier sowohl bei der Entwicklung als auch bei der industriellen Umsetzung eine führende Position ein.

LEONI-Geschäftsentwicklung im Überblick / Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Kennzahlen Konzern

		2012	2011	Veränderung
Konzernumsatz	Mio. €	3.809,0	3.701,5	+ 2,9 %
EBIT	Mio. €	235,8	237,1	- 0,5 %
Bereinigtes EBIT ¹	Mio. €	225,4	260,3	- 13,4 %
EBIT / Umsatz (Return on Sales)	%	6,2	6,4	—
Konzernjahresüberschuss	Mio. €	156,0	156,0	0,0 %
Free Cashflow ²	Mio. €	63,5	121,2	- 47,6 %
Return on Capital Employed	%	20,8	24,0	—
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	Mio. €	154,2	137,4	+ 12,2 %
Akquisitionen und Finanzinvestitionen	Mio. €	26,7	2,7	+ 888,9 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	59.393	60.745	- 2,2 %

¹ Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Restrukturierungen, Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte, Gewinne aus Unternehmensverkäufen und Ergebnisse aus Unternehmenszusammenschlüssen inklusive zugehöriger Derivate

² Free Cashflow vor Akquisitionen und Desinvestitionen

LEONI konnte den **Konzernumsatz** im Geschäftsjahr 2012 gegenüber dem Vorjahr um rund 3 Prozent auf 3,81 Mrd. € steigern und damit einen neuen Höchstwert erzielen. Die Grundlage dafür bildete die in den meisten unserer Abnehmerbranchen starke Nachfrage aus Asien und Amerika. Das galt insbesondere für die Automobilindustrie: Hier kompensierte ein überraschend hoher Premiumfahrzeug-Absatz in China und den USA das rückläufige Geschäft mit Volumenherstellern in Südeuropa.

Der Umsatzzuwachs resultierte vor allem aus der Komplettübernahme des früheren Joint Venture Partners Daekyeung (LEONI Wiring Systems Korea). Dieser trug maßgeblich zur Erhöhung des Außenumsatzes im Unternehmensbereich Wiring Systems um 9 Prozent auf 2,21 Mrd. € bei. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions verzeichnete bei einem etwas niedrigeren Kupferpreis und schwierigen Rahmenbedingungen in den noch überwiegend europäisch ausgerichteten Geschäftsfeldern einen Außenumsatz von 1,60 Mrd. € nach 1,68 Mrd. € im sehr starken Vorjahr.

Das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern** (EBIT) des LEONI-Konzerns belief sich 2012 auf 235,8 Mio. € und erreichte damit annähernd das Rekordniveau des Vorjahres. Hierin war ein positiver Sondereffekt aus der Veräußerung der nicht zum Kerngeschäft zählenden Aktivitäten der LEONI Studer Hard AG von 28,3 Mio. € enthalten. Dadurch konnte das EBIT im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions auf 101,3 Mio. € (Vorjahr: 90,9 Mio. €) erhöht werden. Im Bereich Wiring Systems war ein negativer Ergebnisbeitrag unserer koreanischen Tochtergesellschaft zu verkraften, der auf hohe Integrationskosten und eine schwächere operative Geschäftsentwicklung zurückzuführen war. Hinzu kamen deutlich gestiegene Restrukturierungsaufwendungen, die für die Konzentration der Bordnetz-Fertigung in Tunesien und die Schließung eines früheren Daekyeung-Standorts in China anfielen. Daher ging das EBIT im Segment Wiring Systems von 146,2 Mio. € auf 134,5 Mio. € zurück. Beim Konzernjahresüberschuss konnten wir den Vorjahreswert von 156,0 Mio. € bestätigen.

Der Konzernumsatz 2012 blieb innerhalb der Anfang des Jahres avisierten [➔] Umsatzspanne von 3,8 bis 4 Mrd. € und übertraf die im Herbst aufgrund der sich abschwächenden Konjunktur revidierte Prognose von 3,75 Mrd. € leicht. Auch das Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern lag am unteren Ende der zu Jahresbeginn angekündigten Spanne von 230 bis 280 Mio. €, die den Verkaufserlös aus der Studer Hard AG allerdings noch nicht berücksichtigt hatte. Die im Herbst korrigierte Prognose wurde mit rund 236 Mio. € ebenfalls leicht übertroffen.

Die **Finanz- und Vermögenslage** des LEONI-Konzerns konnte 2012 weiter gefestigt werden. Der Free-Cash-flow belief sich auf 63,5 Mio. € und bewegte sich damit im geplanten Rahmen. Die Eigenkapitalquote und die Nettofinanzverschuldung stellten sich mit 35,4 Prozent bzw. 249,2 Mio. € besser dar als ursprünglich erwartet. Durch die erfolgreiche Platzierung eines Schuldscheindarlehens wurde außerdem die 2013 anstehende Finanzierung frühzeitig abgesichert.

Vor dem Hintergrund des schwierigen konjunkturellen Umfelds in Europa bewertet der Vorstand das Geschäftsjahr 2012 insgesamt positiv und stuft es als das zweitbeste Jahr in der Unternehmensgeschichte ein. Besonders erfreulich ist neben dem neuen Umsatzhöchstwert und dem wiederum sehr guten Ergebnisniveau auch die weiter abgesicherte Finanz- und Vermögenslage.

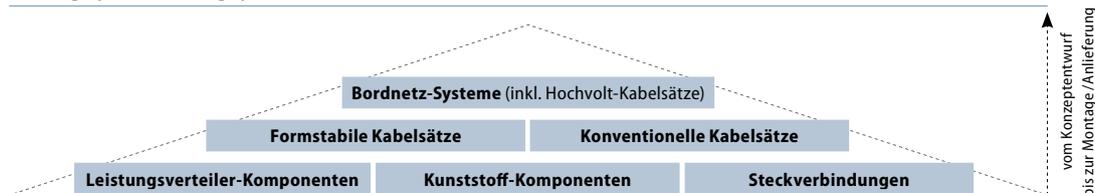
Bericht aus den Unternehmensbereichen/ Segmentbericht

Unternehmensbereich Wiring Systems

Geschäftsmodell und Organisationsstruktur

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

Leistungsspektrum Wiring Systems



Die wichtigste **Kundengruppe** ist die Automobilindustrie. Bis auf wenige Ausnahmen beliefern wir alle Hersteller und Fahrzeugklassen weltweit vom Low-Cost-Einsteigermodell über die gesamte Breite der Kompakt- und Mittelklasse bis hin zu Fahrzeugen des Premium- und Luxussegments. Von wachsender Bedeutung sind außerdem die Produzenten von Nutzfahrzeugen wie Lkw, Land- und Baumaschinen sowie die führenden selbstständigen Motorenhersteller. Den dritten wesentlichen Kundenkreis stellen die weltweit agierenden Automobilzulieferer dar, die ihre Systeme mit unseren Kabelsätzen komplettiert an die Fahrzeughersteller liefern. In deren Auftrag entwickelt und produziert LEONI beispielsweise Kabelsätze für Heiz-, Lüftungs- und Klimaanlage sowie für Fahrerassistenzsysteme wie Abstandsradar, ABS und ESP. Hier konnten 2012 einige Neukunden gewonnen werden.

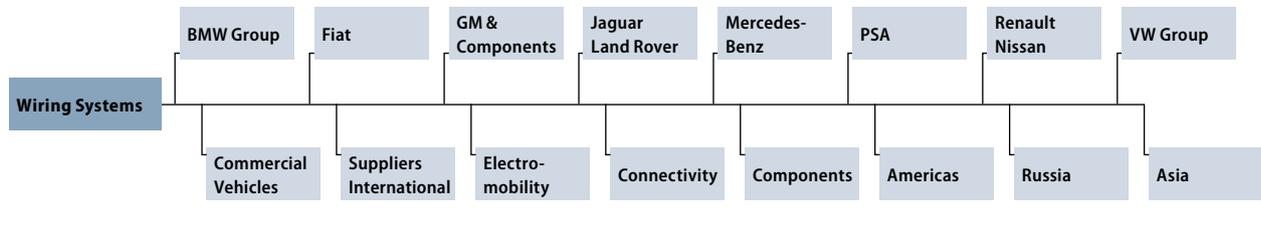
Unsere Bordnetz-Systeme und Kabelsätze entstehen parallel zur Entwicklung eines neuen Fahrzeugs in intensiver Zusammenarbeit mit den Kunden. Daher pflegen wir enge, vertrauensvolle **Beziehungen zu unseren Abnehmern**. Die Basis dafür bilden unser großes Know-how in der Entwicklung, Herstellung und Distribution von Bordnetz-Systemen sowie die hohe Qualität und Zuverlässigkeit von LEONI.

Auch die **Organisationsstruktur** des Unternehmensbereichs WSD orientiert sich an den Kunden. Für die Betreuung der verschiedenen Automobilhersteller sowie der Nutzfahrzeug- und der Fahrzeugzulieferindustrie ist jeweils eine eigene, ergebnisverantwortliche Geschäftseinheit (Business Unit/BU oder Business Group/BG) zuständig. Hinzu kommen Business Units für die Spezialbereiche Komponenten und Elektromobilität sowie seit 2012 die neue [➔] BU Connectivity.

➔ Strategische Projekte 2012
Seiten 67, 68

Organisation des Unternehmensbereichs Wiring Systems

Stand: Oktober 2012



Durch die kundenorientierte Ausrichtung wird gewährleistet, dass jeder Kunde bzw. jede Abnehmergruppe weltweit einen einheitlichen Ansprechpartner hat. Im **Vertrieb** werden die Schlüsselkunden über eine Key Account Managementstruktur betreut. Vor Ort befassen sich zudem häufig sogenannte „Residents“ mit den speziellen Belangen der Abnehmerstandorte. Hinzu kommen zentrale Vertriebsabteilungen in Deutschland und Frankreich sowie Vertriebs- und Entwicklungsbüros in China, Indien und den USA.

Das weltweite **Produktionsnetzwerk** des Unternehmensbereichs Wiring Systems besteht aus 30 Fertigungsstätten in 19 Ländern, vor allem in China, Mexiko, Nordafrika und Osteuropa. Die Standorte werden streng nach Kostenvorteilen und Logistikanforderungen ausgewählt und befinden sich möglichst in der Nähe unserer Kunden. 2012 wurde das Produktionsnetzwerk vor allem mit Blick auf die Emerging Markets in Russland, Brasilien, China und Mexiko ➔ ausgebaut.

➔ Strategische Projekte 2012
Seite 67

Wettbewerbsituation und -vorteile

Im Berichtsjahr konnten wir unsere führende Position bei Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen in Europa mit einem Marktanteil von 23 Prozent festigen. Weltweit rangiert der Unternehmensbereich Wiring Systems nach unseren Recherchen weiterhin auf Platz 4 mit einem Marktanteil von 9 Prozent. Die wichtigsten Mitbewerber sind die Unternehmen Delphi, Sumitomo und Yazaki.

Wesentliche **Wettbewerbsvorteile** sind neben der Marktführerschaft in Europa unsere hohe Innovationskraft und Wertschöpfungstiefe, die große Logistik- und Systemkompetenz sowie weltweit verteilte Entwicklungszentren mit großer Kundennähe. Eine weitere besondere Stärke stellt unser weltumspannendes Produktionsnetzwerk mit standardisierten Prozessen sowie einem hohen Fertigungsanteil an lohnkostengünstigen Standorten dar. Unsere sehr breite internationale Aufstellung sowie die große Vielzahl von belieferten Fahrzeugherstellern und -marken verringern außerdem nicht nur Risiken aus regionalen Marktzyklen, sondern erlauben es auch, weltweit Wachstumschancen zu realisieren.

Strategie

Der Unternehmensbereich Wiring Systems verfolgt eine ertragsorientierte Wachstumsstrategie. Ziel ist es, die Marktführerschaft in Europa abzusichern und weltweit mittelfristig einen zweistelligen Marktanteil zu erreichen. Entlang der vier strategischen Stellhebel auf ➔ Konzernebene werden im Segment folgende Schwerpunkte gesetzt:

➔ Konzernstrategie
Seite 51

Überblick Strategie Wiring Systems

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

Strategische Projekte 2012

Aufbauend auf diesen vier Stellhebeln wurden im Berichtsjahr verschiedene strategische Projekte angegangen und umgesetzt:

Globalisierung mit Fokus auf Emerging Markets

Zur Verbesserung unserer Stellung in den Emerging Markets haben wir 2012 mehrere Standorte auf- und ausgebaut. In Russland wurden die Aktivitäten in der Automobilregion Nizhny Novgorod östlich von Moskau in eine neue, größere Fertigungshalle verlegt, um über ausreichende Kapazitäten für das stark wachsende Geschäft zu verfügen. Für unser brasilianisches Werk Itú, das in den letzten Jahren ausschließlich die Nutzfahrzeugindustrie belieferte, erhielten wir einen größeren Auftrag aus der Automobilbranche und erweiterten

die dortigen Kapazitäten für die Serienfertigung von Pkw-Bordnetz-Systemen. Auch der Standort im mexikanischen Durango, der den nordamerikanischen Markt versorgt, wurde für neue Aufträge vergrößert. In China trafen wir die Vorbereitungen für eine neue Fertigungsstätte in Langfang nahe der Hauptstadt Peking, die voraussichtlich 2014 erste Projekte abwickeln wird. Erstmals wurden außerdem Entwicklungsressourcen in Japan aufgebaut, um Kontakte mit der dortigen Automobilindustrie zu knüpfen.

Daeyeung-Kompletterwerb stärkt Asiengeschäft

Um den wichtigen südkoreanischen Automobilmarkt besser zu erschließen und die Position in Asien rasch auszubauen, erwarb LEONI Anfang 2012 die restlichen 50 Prozent des bisherigen Joint Venture-Partners Daeyeung T&G Co. Ltd., Busan, und verschmolz das Unternehmen mit der LEONI Wiring Systems Korea Inc. Die ersten 50 Prozent des südkoreanischen Bordnetz-Spezialisten, der von chinesischen Produktionsstandorten aus vor Ort lokale und internationale Kunden beliefert, hatte LEONI bereits im Mai 2008 gekauft. Die Komplettübernahme führte zu einem deutlichen Umsatzwachstum in Asien.

Im Berichtsjahr wurden die Daeyeung-Fertigungsstätten in das LEONI-Produktionsnetzwerk integriert und ein neues Werk am Standort Jining hochgefahren, das die Aktivitäten des inzwischen geschlossenen Werkes Weihai übernahm. Hierfür fielen zunächst hohe Integrations-, Anlauf- und Restrukturierungskosten an, die das Ergebnis belasteten. Hinzu kamen eine schwächere Nachfrage nach den von LEONI Wiring Systems Korea belieferten Fahrzeugen sowie negative Produktmixeffekte. Wir haben die Kapazitäten an den geringeren Bedarf angepasst. Für 2013 streben wir für die Gesellschaft ein ausgeglichenes operatives Ergebnis an.

Innovationen: Automatisierung vorangetrieben

Am rumänischen Standort Bistrita konnte LEONI 2012 die erste automatisierte Fertigungsanlage für Cockpit-Kabelsätze in Betrieb nehmen. Damit wurde ein wichtiger Meilenstein bei der Rationalisierung der bislang weitgehend manuellen Bordnetz-Fertigung erreicht, was mittelfristig zu deutlichen Effizienzsteigerungen führen soll. Über die wichtigsten Produktinnovationen informiert das Kapitel Forschung & Entwicklung.

Neue BU Connectivity erweitert Systemkompetenz

Zum gezielten Ausbau unserer Wertschöpfungskette um automobiler Stecker- und Steckverbindingssysteme im Nieder- und Hochvoltbereich gründeten wir im Mai 2012 die Business Unit Connectivity. Hierzu wurde ein Team von Spezialisten sowie ein Teil der Vermögenswerte unseres langjährigen Kooperationspartners FCT electronic GmbH, München, übernommen. Damit verstärkte der Unternehmensbereich WSD sein Produktentwicklungs-Know-how und ist nun in der Lage, Steckverbindingssysteme für die spezifischen Anforderungen unserer Bordnetze zu optimieren und den Kunden noch leistungsfähigere Produkte zur Verfügung zu stellen. Auch im Bereich Komponenten für Fahrzeuge mit Elektroantrieb wurde die Systemkompetenz erweitert. Informationen dazu finden Sie im Kapitel Forschung & Entwicklung.

Hohe Kosteneffizienz durch optimiertes Produktionsnetzwerk

Um seine wettbewerbsfähigen Kostenstrukturen abzusichern, entwickelt der Unternehmensbereich Wiring Systems sein Produktionsnetzwerk kontinuierlich fort. 2012 wurde ein Werk in Tunesien geschlossen und die Bordnetz-Fertigung in dieser Region von vier auf drei Standorte konzentriert. In Polen wurde die Schließung eines Standorts vorbereitet, und in Paraguay starteten wir Untersuchungen zum Aufbau eines neuen Low-Cost-Standorts. Effizienzfortschritte erzielten wir außerdem durch die Vereinheitlichung der Entwicklungssoftware und die Optimierung der Schnittstellen zwischen Entwicklung und Produktion.

➔ Konzernanhang
Seite 158

➔ Forschung & Entwicklung
Seite 97

➔ Konzernanhang
Seite 160

➔ Forschung & Entwicklung
Seite 97

Geschäftsverlauf 2012

Kennzahlen Wiring Systems

		2012	2011	Veränderung
Konzernaußenumsatz	Mio. €	2.206,4	2.023,8	+ 9,0 %
EBIT	Mio. €	134,5	146,2	- 8,0 %
Bereinigtes EBIT ¹	Mio. €	150,2	165,4	- 9,1 %
EBIT / Außenumsatz	%	6,1	7,2	—
Investitionen ²	Mio. €	98,7	76,3	+ 29,4 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	51.089	52.643	- 3,0 %

¹ Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung der wesentlichen Akquisitionen, Restrukturierungen, Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte, Gewinne aus Unternehmensverkäufen und Ergebnisse aus Unternehmenszusammenschlüssen inklusive zugehöriger Derivate

² Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte

Bereichsumsatz auf neuem Höchststand

2012 konnte der Unternehmensbereich Wiring Systems den Umsatz weiter steigern und einen neuen Höchstwert erzielen. Der Außenumsatz des Segments nahm im Vergleich zum Vorjahr um 9 Prozent oder 182,6 Mio. € auf 2.206,4 Mio. € zu. Davon entfielen 120,5 Mio. € auf die erstmalige Vollkonsolidierung von Daekyeung (LEONI Wiring Systems Korea). Zu den wichtigsten Umsatzträgern zählten Kabelsätze und Bordnetz-Systeme für die wesentlichen Pkw-Modelle der Automobilkonzerne sowie für die Nutzfahrzeugindustrie. Hier beliefert LEONI die führenden Hersteller in Europa und USA. Verschiedene Anläufe für Neu- und Folge Modelle von europäischen Automobilherstellern sichern den eingeschlagenen Wachstumspfad ab. Erfreuliche Zuwächse verzeichneten wir außerdem mit elektromechanischen Komponenten sowie mit Produkten für Fahrzeuge mit Elektroantrieb.

In der regionalen Betrachtung konnte LEONI erneut in den BRIC-Staaten China und Russland kräftig zulegen. In China machte sich die starke Expansion deutscher Premium-Automobilhersteller bemerkbar, von der wir als großer Zulieferer dieser Unternehmen profitierten. In Russland wirkte sich unsere gute lokale Präsenz mit zwei eigenen Produktionsstandorten positiv aus, die wir im Berichtsjahr weiter ausgebaut haben. In Amerika verzeichnete LEONI sowohl von den Premiumherstellern als auch aus der Nutzfahrzeugindustrie eine hohe Nachfrage. Insgesamt wuchs der Umsatz in Übersee deutlich. Das Europageschäft wurde durch die schwache Marktentwicklung in Südeuropa gebremst und blieb etwa auf dem Vorjahresniveau.

Außenumsatz Wiring Systems

	Mio. €
2008	1.510,5
2009	1.224,6
2010	1.634,2
2011	2.023,8
2012	2.206,4

Außenumsatz Wiring Systems nach Quartalen		2011	2012	Mio. €
1. Quartal		500,2	570,0	
2. Quartal		513,3	555,8	
3. Quartal		474,5	537,5	
4. Quartal		535,8	543,1	

EBIT trotz Sonderbelastungen von 134,5 Mio. € erreicht

Der Unternehmensbereich Wiring Systems erzielte 2012 ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 134,5 Mio. € nach 146,2 Mio. € im Vorjahr. Der Rückgang ist in erster Linie auf die negativen Einmaleffekte aus der Daekyeung-Übernahme zurückzuführen, die bei LEONI Wiring Systems Korea zu einem Ergebnis von – 25,1 Mio. € geführt haben. Zudem mussten Restrukturierungsaufwendungen für die Schließung eines tunesischen Standorts verkräftet werden.

EBIT Wiring Systems	Mio. €
2008	23,4
2009	– 78,5
2010	74,3
2011	146,2
2012	134,5

Orderbuch gut gefüllt

Auf Basis unserer starken Wettbewerbsposition erhielten wir 2012 erneut zahlreiche Aufträge für **Neu- und Folgeprojekte** aus der internationalen Fahrzeugindustrie. Unter anderem gingen Bestellungen über Bordnetz-Systeme und Motorkabelsätze für verschiedene Neufahrzeuge und Nachfolgemodelle ein. Sie betreffen vor allem unsere Standorte in China, Indien und Russland. Im Bereich Green Technology bekamen wir einen Auftrag über Kabelsätze für eine abgasarme Motorenreihe eines europäischen Volumenherstellers, die der neuen Euro-6-Norm entspricht. Die Business Unit Electromobility erhielt ebenfalls wichtige Entwicklungs- und Serienaufträge: Ein großer deutscher Automobilkonzern orderte Hochvolt (HV)-Batteriekabelsätze und -Bordnetze für einen Kleinwagen sowie ein plattformübergreifendes HV-Bordnetz-System für Sportwagenmodelle. Außerdem bestellte ein deutscher Premiumhersteller Ladekabel für ein neues Elektrofahrzeug. Auch die BU Components konnte einen neuen Auftrag eines deutschen Premiumherstellers gewinnen. Er betrifft die Lieferung von Verteilerboxen für die nächste Kleinwagengeneration.

Die Neuaufträge trugen dazu bei, dass unser **Auftragsbuch** gut gefüllt bleibt und uns eine mehrjährige Wachstumsperspektive bietet. In den kommenden fünf Jahren beläuft sich das Auftragsvolumen auf mehr als 11 Mrd. €. Damit konnte der mittelfristige Wachstumsplan des letzten Jahres übertroffen werden. Der genaue Umfang und Zeitpunkt der Lieferungen an die Fahrzeugindustrie wird dabei von den tatsächlichen Abrufen unserer Kunden bestimmt.

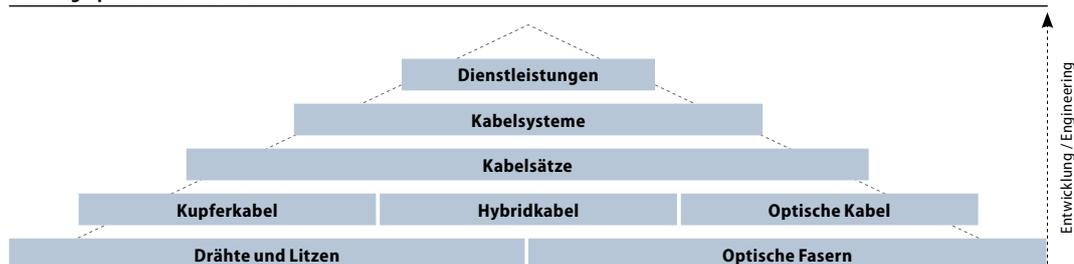
Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions

Geschäftsmodell und Organisationsstruktur

Das **Leistungsspektrum** des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions beinhaltet Drähte, Litzen und optische Fasern, standardisierte Leitungen, Spezialkabel und komplett konfektionierte Systeme sowie entsprechende Dienstleistungen für verschiedene industrielle Bereiche, insbesondere in den Branchen Automobil, Investitionsgüter, Medizintechnik, Telekommunikation, Infrastruktur sowie Haus- und Elektrogeräte. Dabei konzentriert sich LEONI auf technologisch anspruchsvolle Produkte sowie kundenspezifische Anwendungen für Nischenmärkte. Von wachsender Bedeutung sind Lösungen für die globalen Trends Mobilität, Bevölkerungswachstum und demografischer Wandel, Urbanisierung, Globalisierung, Umweltbewusstsein und Ressourcenknappheit sowie Industrialisierung und Automatisierung. Im Berichtsjahr wurden die nicht zum Kerngeschäft zählenden Aktivitäten der [➔] LEONI Studer Hard AG veräußert – die Sterilisation medizinischer und pharmazeutischer Rohstoffe, Produkte und Packmittel. Darüber hinaus hat sich das Leistungsspektrum 2012 nicht wesentlich verändert.

➔ Konzernanhang
Seite 160

Leistungsspektrum Wire & Cable Solutions



Organisatorisch ist der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions in die fünf Geschäftsbereiche (Business Groups) Automotive Cables, Industry & Healthcare, Communication & Infrastructure, Electrical Appliance Assemblies sowie Conductors & Copper Solutions gegliedert und orientiert sich damit an den fünf Kernmärkten des Konzerns. Das operative Geschäft der Business Groups ist in insgesamt 16 Geschäftseinheiten (Business Units) unterteilt. Die Business Units agieren flexibel, sind weltweit für Produkte, Werke, Märkte sowie Kunden zuständig und tragen Ergebnisverantwortung.

Für China, die bedeutendste Wachstumsregion des Segments, existiert eine zusätzliche organisatorische Einheit (Business Area). Sie betreibt die dortigen Aktivitäten gemeinsam mit den Business Groups und wurde 2012 weiter ausgebaut. Hinzu kommen Zentralabteilungen (Central Functions), die Leistungen für alle Geschäftsbereiche, Geschäftseinheiten und Gesellschaften erbringen. 2012 wurde mit dem Aufbau einer neuen Zentralfunktion Business Development begonnen, die sich auf Forschung & Entwicklung sowie Innovation fokussiert.

Unser **Kundenkreis** umfasst einen Großteil der Bordnetz-Hersteller und zahlreiche Automobilzulieferer weltweit sowie die wesentlichen Anbieter aus den anderen von uns belieferten Branchen in mehr als 90 Ländern. Wir unterhalten langjährige und enge **Beziehungen** zu unseren Abnehmern. Insbesondere der Vertrieb und die Entwicklung stehen in permanentem Kontakt zu den Kunden. In viele Projekte ist LEONI als Produkt- oder Systemlieferant und Lösungsanbieter bereits in der Konzeptions- und Planungsphase intensiv eingebunden.

Die wichtigste Absatzregion ist Europa inklusive Deutschland, gefolgt von Asien und Nordamerika. Um die Marktdurchdringung in entwickelten Wirtschaftsräumen weiter zu steigern und die Präsenz in Fokusregionen wie den BRIC-Staaten auszubauen, wird unser internationales **Vertriebsnetzwerk** kontinuierlich vergrößert. Neben gezielten Wachstumsprojekten im Flächen- und Großkundenvertrieb startete hierzu eine breit angelegte Initiative im Rahmen des strategischen Stellhebels ➔ Globalisierung. Die Schlüsselkunden in den einzelnen Geschäftsbereichen werden von branchenversierten Key Account Managern betreut. Für die strategisch wichtigsten Großkunden wurde 2012 ein bereichsübergreifendes Key Account Management eingeführt, um ihnen ein speziell auf ihre Anforderungen zugeschnittenes Lösungsspektrum aus verschiedenen Business Groups anbieten zu können.

Die modernen **Produktionsstandorte** des Unternehmensbereichs befinden sich in den wichtigsten Wirtschaftsregionen der Welt: in West- und Osteuropa, Nordamerika sowie Asien/China. Vor allem in Wachstumsmärkten wie China, Indien und Mexiko bauen wir die Kapazitäten weiter aus. Die Standorte liegen strategisch günstig in der Nähe der Abnehmer. Unsere Produktionsnetzwerke und Lieferkette werden laufend optimiert, um die verfügbaren Kapazitäten optimal auszunutzen und die Komplexität der Strukturen zu reduzieren.

Wettbewerbssituation und -vorteile

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions ist das drittgrößte Kabelunternehmen in Europa und in vielen seiner Zielmärkte Technologie- und Marktführer. Bei einigen Produkten wie zum Beispiel Fahrzeugleitungen für die Automobilindustrie oder Spezialkabeln für die Solarindustrie halten wir eine weltweit führende Stellung.

Zu unseren entscheidenden **Wettbewerbsvorteilen** gehören eine vertikal stark integrierte Wertschöpfungskette, über Jahrzehnte entwickelte Kernkompetenzen wie ein breites Rohstoffverständnis, Werkstoff-, Engineering- und Applikations-Know-how sowie die Beherrschung technologisch anspruchsvoller Herstellungsprozesse über alle Wertschöpfungsstufen hinweg. Auch unsere zunehmende Systemkompetenz verbessert die Chancen im Wettbewerb.

Strategie

Die Strategie des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions zielt auf qualitatives Wachstum, nachhaltig höhere Margen und die Erreichung bzw. Sicherung der führenden Wettbewerbsposition für die Mehrzahl unserer Geschäftsbereiche und -einheiten. Die Grundausrichtung ist im Strategieprogramm „WCS 4ward“ formuliert.

Der Titel „WCS 4ward“ nimmt Bezug auf die vier Stellhebel, die in der [➤] Konzernstrategie dargestellt sind. Für den Unternehmensbereich WCS ergeben sich daraus folgende Ziele:

➤ Konzernstrategie
Seite 51

Überblick Strategie Wire & Cable Solutions

Stellhebel	WCS Definition	Ziele des Unternehmensbereichs
Globalisierung	Ausbau der Internationalisierung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ausbau des internationalen Vertriebsnetzwerkes ▪ Ausbau des internationalen Produktionsnetzwerkes
Innovation	Stärkung der Innovationskraft	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Absicherung von Marktposition und finanziellen Zielen durch Erschließung von Zukunftsmärkten (z.B. Green Technology, Medizintechnik, Mobilität, Automatisierung) und Zukunftstechnologien (z.B. Miniaturisierung, Hochfrequenz, Lichtwellenleiter), um an deren Wachstum überproportional zu partizipieren ▪ Stärkung der Innovationskultur auf Basis eines leistungsfähigen Entwicklungsnetzwerks im weltweiten Standortverbund des Konzerns
Systemgeschäft	Ausbau des Systemgeschäfts	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verbesserung der Position bei neuen und bestehenden Kunden in relevanten Zielmärkten durch den Ausbau von Engineering-Kompetenz, stärkere Integration in die Kundenprozesse und intelligente Kombination von Werkstoff-, Produkt- und Prozesstechnologien ▪ Erschließung von Wachstumspotenzialen entlang der globalen Trends
Effizienz	Realisierung von Synergien	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nutzung geschäftsbereichs- und funktionsbereichsübergreifender Synergien, um bei volatiler werdenden Rahmenbedingungen durch schlanke und flexible Kostenstrukturen optimal positioniert zu sein ▪ Systematischer Wissenstransfer, um individuelle Stärken der Geschäftsbereiche übergreifend im Unternehmensbereich bzw. im Konzern besser ausspielen zu können ▪ Harmonisierung und Standardisierung von IT-unterstützten Prozessen

Strategische Projekte 2012

2012 konnten in allen vier Stellhebeln Fortschritte erzielt werden:

Die **Internationalisierung** konzentrierte sich im Berichtsjahr auf die Wachstumsregion Asien und den NAFTA-Raum. In der Business Area China haben wir die Aktivitäten weiter ausgebaut und optimiert. Aufgrund des kontinuierlich steigenden Bedarfs an Daten- und Sensorleitungen für Sicherheits- und Komfortanwendungen im Fahrzeug wurde an unserem Standort Changzhou eine entsprechende Spezialekabelfertigung aufgebaut.

Um das große Potenzial des indischen Subkontinents zu nutzen, hat der Unternehmensbereich WCS dort einen eigenen Standort errichtet. Das neue Werk nördlich der Industriemetropole Pune, einem der drei großen Automobilcluster Indiens, nahm Ende 2012 den Betrieb auf. Zunächst werden an diesem Standort Fahrzeugleitungen für die Automobilindustrie gefertigt. Im Laufe des Jahres 2013 wird die Produktion um Kabel für petrochemische Großanlagen, die Schienenverkehrstechnik sowie die Solarindustrie erweitert.

Auch in der NAFTA-Region hat der Unternehmensbereich WCS seine Präsenz verstärkt. An unserem mexikanischen Standort wurde eine Fertigung für Automobil-Sonderleitungen errichtet, außerdem haben wir dort Kapazitäten für Instrumentationskabel für die petrochemische Industrie geschaffen. Wegen der kräftig wachsenden Nachfrage aus der Robotik, der Halbleiterindustrie sowie dem Maschinen- und Bergbau in Kanada wurden die Flächen für die Kabelfertigung in Nordamerika ausgebaut. Das expandierende Geschäft der Business Unit Fiber Optics wurde durch die Akquisition der wesentlichen Wirtschaftsgüter der auf Lösungen für Hochleistungslaser spezialisierten Richard Losch Inc., Bend/Oregon, gestärkt.

Darüber hinaus haben wir unser internationales Vertriebsnetz in China und der NAFTA-Region ausgebaut und durch eigene Niederlassungen in neuen Regionen weiter verdichtet. Anfang November 2012 wurde in Dubai die LEONI Middle East FZE gegründet, die sich vor allem auf Infrastrukturprojekte konzentrieren wird. Neubauten wie Bürogebäude, Flughäfen oder Einkaufszentren bieten im Mittleren Osten großes Potenzial für hochwertige Verkabelungssysteme.

Im Stellhebel **Effizienz** starteten wir verschiedene Projekte zur Geschäftsprozessoptimierung und Standardisierung von IT-Systemen. Unter anderem wurden

- an ausgewählten Standorten Projekte zur Verbesserung der Produktionsprozesse realisiert (Operational Excellence),
- die ersten Schritte für ein über alle Business Groups hinweg einheitliches Produktionsplanungs- und -steuerungssystem umgesetzt,
- im Rahmen der Konzerninitiative „HR Solutions“ mit der Vereinheitlichung von Personalstandards, -strukturen und -prozessen begonnen sowie
- in verschiedenen Regionen die Anzahl der rechtlichen Einheiten reduziert, beispielsweise in China und der Slowakei.

Die wichtigsten Fortschritte in den Stellhebeln **Innovation** und **Systemgeschäft** sind im Kapitel ➔ Forschung und Entwicklung dargestellt.

Geschäftsverlauf 2012

Kennzahlen Wire & Cable Solutions

		2012	2011	Veränderung
Konzernaußenumsatz	Mio. €	1.602,6	1.677,7	- 4,5 %
EBIT	Mio. €	101,3	90,9	+ 11,4 %
Bereinigtes EBIT ¹	Mio. €	75,2	94,9	- 20,8 %
EBIT / Außenumsatz	%	6,3	5,4	—
Investitionen ²	Mio. €	49,5	53,7	- 7,8 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	8.096	7.925	+ 2,2 %

¹ Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung der wesentlichen Akquisitionen, Restrukturierungen, Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte, Gewinne aus Unternehmensverkäufen und Ergebnisse aus Unternehmenszusammenschlüssen inklusive zugehöriger Derivate

² Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte

Umsatz auf solidem Niveau

2012 erzielte der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions einen Außenumsatz von 1.602,6 Mio. €. Das entsprach gegenüber dem Rekordniveau des Vorjahres zwar einem Rückgang um 4,5 Prozent, stellte aber den bislang zweithöchsten Segmentumsatz dar. Unter den gegebenen gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen sowie vor dem Hintergrund des im Jahresvergleich niedrigeren Kupferpreises wurde damit ein anspruchsvolles Niveau erreicht. Der Auftragseingang lag im Gesamtjahr 2012 bei 1.569,5 Mio. € (Vorjahr: 1.675,2 Mio. €).

Vor allem im Automobilbereich, aber auch bei Kabelsätzen für Medizintechnikanwendungen und Hausgeräte waren die Kapazitäten das gesamte Jahr über sehr gut ausgelastet. Die Nachfrage aus der Automatisierungstechnik war zunächst zufriedenstellend, ließ im Jahresverlauf aber etwas nach. Das Geschäft mit Solar-, Daten- und Infrastrukturrakabeln litt zum einen unter Überkapazitäten und zum anderen unter den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, insbesondere der Staatsschuldenkrise in Europa. Außerdem mussten wir bei Kabeln für petrochemische Anlagen im vierten Quartal aufgrund von kurzfristig verschärften EU-Ausführregelungen deutliche Einbußen hinnehmen.

Außenumsatz Wire & Cable Solutions

	Mio. €
2008	1.401,5
2009	935,5
2010	1.321,5
2011	1.677,7
2012	1.602,6

Außenumsatz Wire & Cable Solutions nach Quartalen

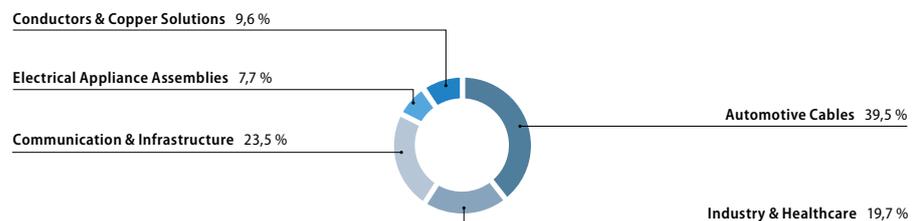
	2011	2012	Mio. €
1. Quartal			410,5 399,1
2. Quartal			430,3 411,8
3. Quartal			438,6 417,3
4. Quartal			398,3 374,4

Ergebnisanstieg durch Studer Hard-Verkauf

Das Segment-EBIT erhöhte sich im Berichtszeitraum von 90,9 Mio. € auf 101,3 Mio. €. Hierin ist ein positiver Sondereffekt von 28,3 Mio. € aus dem Verkauf der LEONI Studer Hard AG enthalten. Dem standen der fehlende Ergebnisbeitrag dieser Aktivität, geringere Deckungsbeiträge durch den Umsatzrückgang und den Preisverfall vor allem bei Produkten für die Solarindustrie in der Business Group Communication & Infrastructure sowie ein veränderter Produktmix im Bereich Automobilkabel gegenüber. Zudem führte die kurzfristig von der EU verfügte Iran-Ausfuhrbeschränkung zu einer ungeplanten Ergebnisbelastung.

EBIT Wire & Cable Solutions

Jahr	EBIT (Mio. €)
2008	29,6
2009	-34,2
2010	56,3
2011	90,9
2012	101,3

Umsatzanteile der Business Groups im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions 2012

Entwicklung der Business Groups 2012

Business Group Automotive Cables

- Hohe Nachfrage nach Premiumfahrzeugen in den USA und China kompensiert rückläufiges Geschäft bei Volumenherstellern in Europa
- Strategisch wichtige Neuaufträge: Spezialleitungen zur Abgasmessung in verschiedenen Lkw-Modellen renommierter Hersteller (Euro-6-Norm) sowie für Kabel zum schnellen Aufladen von Elektrofahrzeugen
- Bedeutenden Bordnetzhersteller als Neukunden für Standardkabel gewonnen



Produkte

Kabel für

- Bordnetze
- Kommunikation / Telematik
- Antriebs- und Motorensysteme
- Abgassysteme
- Hybrid- und Brennstoff-Fahrzeuge
- Sicherheits- und Assistenz-Systeme

Business Group Industry & Healthcare

- Geschäft mit Kabeln und Kabelsystemen für Medizintechnik und Robotik anhaltend stark
- Nachfrage aus der Automatisierungstechnik im Jahresverlauf abgeschwächt
- Fiber Optics mit wichtigem Neuauftrag im Bereich Smart Grids für Glasfaserleitungen



Produkte

Kabel und Kabelsysteme für

- Maschinen- und Gerätebau
- Automatisierungs- und Antriebstechnik
- Mess-, Regel- und Steuerungstechnik
- Robotik
- Spezialfahrzeuge
- Luft- und Raumfahrttechnik
- Telekommunikation
- Gerätemedizin

Business Group Communication & Infrastructure

- Finanzkrise und Überkapazitäten im Markt beeinträchtigen Aktivitäten mit Daten-, Solar- und Infrastrukturkabeln in Europa
- Verschärftes Iran-Embargo führt zu Umsatzausfall im vierten Quartal
- Intensivierung der Zusammenarbeit mit chinesischer Photovoltaikindustrie

Umsatzentwicklung



Produkte

Kabel und Kabelsysteme für

- Hoch- und Tiefbau sowie Verkehrsinfrastruktur
 - Sicherheitskabel, Installationskabel und Verlegesysteme
- Großanlagen und Raffinerien
 - Projektspezifische Instrumentations- und Energiekabel
- Schienen- und Schiffsverkehrstechnik

Business Group Electrical Appliance Assemblies

- Neue Kunden aus der internationalen Hausgeräteindustrie
- Solides Geschäft mit lokalen chinesischen Herstellern

Umsatzentwicklung



Produkte

Kabelsysteme für

- Kleingeräte
- Bügeleisen
- Staubsauger
- Unterhaltungselektronik
- Waschmaschinen
- Kühlschränke
- Werkzeuge
- Beleuchtungsindustrie

Business Group Conductors & Copper Solutions

- Chinesischer Standort konzentriert sich auf Speziallitzen
- Fertigung von Standardlitzen zurückgefahren
- Ausbau des Geschäfts an Spezialdrähten (Histral, Legierungen)

Umsatzentwicklung



Produkte

Drähte und Litzen für

- Spezialkabelindustrie
- Hersteller von Heizsystemen
- Solar- und Windkraftindustrie

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Umsatz und Ertragslage

Konzernumsatz wächst solide

Die LEONI AG steigerte ihren Konzernumsatz 2012 trotz des im Jahresverlauf zunehmenden konjunkturellen Gegenwinds um rund 3 Prozent oder 107,5 Mio. € auf 3.809,0 Mio. €. Dieser Zuwachs resultierte vor allem aus der erstmaligen Vollkonsolidierung des südkoreanischen Bordnetz-Systemherstellers Daekyeong, inzwischen LEONI Wiring Systems Korea, der im vergangenen Jahr einen Umsatz von 120,5 Mio. € erzielte. Auf organisches Wachstum entfielen 17,6 Mio. €. Die Entwicklung des Kupferpreises hatte dagegen einen negativen Effekt von 30,6 Mio. €. Auf das Umsatzwachstum hatten Wechselkurseffekte einen Einfluss von 91,4 Mio. €.

In der regionalen Betrachtung legte der Konzernumsatz in den BRIC-Staaten inklusive Südkorea besonders deutlich um 30 Prozent auf 588,9 Mio. € zu. Auch in den NAFTA-Ländern erzielten wir mit einem Plus von mehr als 24 Prozent auf 521,9 Mio. € einen kräftigen Anstieg. Dadurch konnten die Rückgänge in Deutschland um knapp 4 Prozent auf 1.028,8 Mio. € und im restlichen Europa um gut 7 Prozent auf 1.354,3 Mio. € mehr als kompensiert werden. Im übrigen Ausland generierten wir in der Summe ein Geschäftsvolumen von 315,1 Mio. € gegenüber 304,0 Mio. € im Vorjahr.

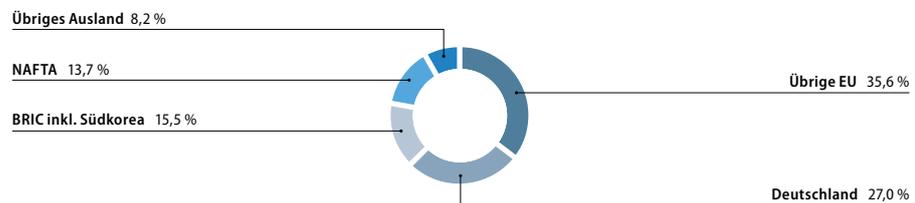
Konzernumsatz	Mio. €
2008	2.912,0
2009	2.160,1
2010	2.955,7
2011	3.701,5
2012	3.809,0

Konzernumsatz nach Quartalen	2011	2012	Mio. €
1. Quartal	910,7	969,1	
2. Quartal	943,7	967,6	
3. Quartal	913,1	954,7	
4. Quartal	934,0	917,6	

Konzernumsatz nach Segmenten 2012



Konzernumsatz nach Regionen 2012



LEONI Studer Hard-Verkauf stützt Konzernergebnis

Die **Umsatzkosten** erhöhten sich 2012 ähnlich wie das Geschäftsvolumen konzernweit um rund 3 Prozent auf 3.134,0 Mio. €, obwohl die Kupfer- und Metallpreise im Durchschnitt niedriger als im Vorjahr waren, im Bordnetzbereich zahlreiche Neuanläufe stattfanden und gleichzeitig erhebliche finanzielle Belastungen aus der Integration von Daekyeung resultierten. Dem konnten wir mit unserem effizienten Kostenmanagement erfolgreich entgegenwirken und das **Konzern-Bruttoergebnis** sogar leicht von 672,1 Mio. € auf 675,0 Mio. € steigern. Die Bruttomarge belief sich auf 17,7 Prozent nach 18,2 Prozent im Vorjahr.

Deutlich stärker als der Konzernumsatz legten 2012 die **Vertriebs- und Verwaltungskosten** zu – um rund 6 Prozent auf 192,2 Mio. € bzw. um 18 Prozent auf 185,3 Mio. €. Hier machte sich vor allem LWS Korea deutlich bemerkbar. Hinzu kamen hohe Projektkosten zur Verbesserung der IT-Infrastruktur. Die **Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen** wuchsen infolge zahlreicher neuer Projektanläufe, mit denen wir uns mittel- und langfristig erhebliches Umsatzpotenzial erschließen, um rund 11 Prozent auf 93,6 Mio. €. Des Weiteren fielen 2012 Restrukturierungskosten in Höhe von 9,5 Mio. € (Vorjahr: 2,4 Mio. €) an. Diese beinhalteten im Wesentlichen Aufwendungen für Abfindungen im Segment Wiring Systems und betrafen unter anderem Produktionsstandorte in Tunesien und Marokko sowie in China im Zusammenhang mit der Akquisition von Daekyeung.

Ergebniserhöhend wirkte sich dagegen der kräftige Zuwachs der **sonstigen betrieblichen Erträge** von 9,9 Mio. € auf 48,9 Mio. € aus. Hier schlug vor allem die erfolgreiche Veräußerung von LEONI Studer Hard zu Buche. Nach Saldierung von Verkaufserlös und wegfallendem Ergebnisbeitrag verblieb ein positiver Effekt auf das EBIT von 25,9 Mio. €. Damit konnten die Kostensteigerungen in den übrigen Bereichen nahezu ausgeglichen werden, sodass das **Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** 2012 mit 235,8 Mio. € nur leicht unter dem 2011er Wert von 237,1 Mio. € lag. Das um den Verkaufserlös sowie um Restrukturierungen und weitere Posten **bereinigte EBIT** belief sich auf 225,4 Mio. € gegenüber 260,3 Mio. € im Vorjahr.

Das Finanzergebnis verbesserte sich von – 41,0 Mio. € auf – 38,1 Mio. €. Ausschlaggebend waren im Wesentlichen Währungsgewinne aus Finanzierungstätigkeit, die höhere Finanzerträge von 4,8 Mio. € nach 1,8 Mio. € im Vorjahr zur Folge hatten. Die Finanzaufwendungen blieben unverändert bei 42,8 Mio. €.

In der Summe stieg das **Ergebnis vor Steuern** 2012 leicht um rund 1 Prozent auf 197,9 Mio. €. Der Steueraufwand erhöhte sich von 40,3 Mio. € auf 41,9 Mio. €. Die immer noch vergleichsweise niedrige Steuerquote von 21,2 Prozent (Vorjahr 20,5 Prozent) ging hauptsächlich auf Ergebniseffekte aus Konsolidierungskreisveränderungen zurück, für die ein geringer Steueraufwand anfiel. Unter dem Strich wird für das Geschäftsjahr 2012 ein auf dem Rekordniveau des Vorjahres liegender Konzernjahresüberschuss von 156,0 Mio. € ausgewiesen.

Konzern-EBIT		Mio. €
2008		55,7
2009		-116,3
2010		130,7
2011		237,1
2012		235,8

Konzern-EBIT nach Quartalen		2011	2012	Mio. €
1. Quartal				61,4
				93,7
2. Quartal				67,6
				50,8
3. Quartal				54,6
				52,7
4. Quartal				53,5
				38,6

Wertschöpfung

Die Netto-Wertschöpfung des LEONI-Konzerns erhöhte sich 2012 um rund 7 Prozent auf 968,3 Mio. €. Sie errechnet sich aus den Umsatzerlösen und sonstigen Erträgen abzüglich Materialaufwand, Abschreibungen und sonstiger Vorleistungen und stellt damit die Eigenleistung von LEONI dar. Der größte Teil der Wertschöpfung wird für die Mitarbeiter verwendet. Sie erhielten 2012 einen Anteil von 732,3 Mio. € oder 75,6 Prozent in Form von Löhnen und Gehältern sowie Sozialleistungen. Jeweils ähnlich große Anteile gingen an unsere Aktionäre mit 5,1 Prozent, den Staat mit 4,3 Prozent und unsere Kreditgeber mit 3,9 Prozent. Zur Stärkung unserer finanziellen Basis verblieben 11,1 Prozent im Unternehmen.

Entstehung		Mio. €	
	2012	2011	
Umsatzerlöse	3.809,0	3.701,5	
Sonstige Erträge	48,9	9,9	
./. Materialaufwand	- 2.294,4	- 2.238,5	
./. Abschreibungen	- 116,2	- 107,0	
./. Sonstige Vorleistungen	- 479,0	- 459,5	
Netto-Wertschöpfung	968,3	906,4	

Verteilung	Mio. €	
	2012	2011
an Mitarbeiter (Personalaufwand, Sozialabgaben)	732,3	669,1
an das Unternehmen (Rücklagen) ¹	107,0	107,0
an Aktionäre (Dividende) ²	49,0	49,0
an den Staat (Ertragssteuern) ³	41,9	40,3
an Kreditgeber (Finanzergebnis) ⁴	38,1	41,0
Netto-Wertschöpfung	968,3	906,4

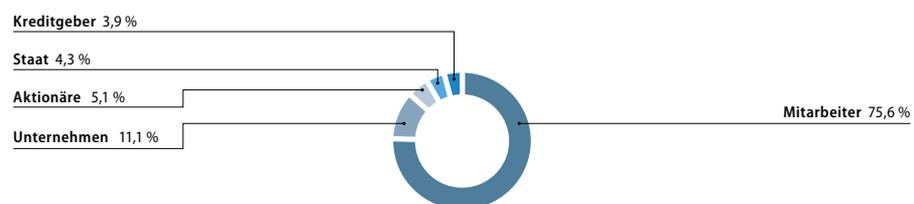
¹ Konzernüberschuss abzgl. Dividende

² vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

³ nur Ertragssteuern (ohne Verbrauchs-, Besitz- und Verkehrssteuern sowie Sozialabgaben)

⁴ ohne sonstiges Beteiligungsergebnis

Verteilung der Wertschöpfung 2012



Finanzlage

Finanzierungsstrategie

Der LEONI-Konzern hat eine solide, ausgewogene Finanzierungsstruktur als dauerhaftes Ziel. Nachhaltig werden eine Eigenkapitalquote von rund 35 Prozent und ein Gearing von unter 50 Prozent angestrebt, um die hohe Akzeptanz sowohl am Kapitalmarkt als auch bei Banken und Lieferanten nachhaltig zu sichern. Zur Deckung des langfristigen Finanzierungsbedarfs nutzen wir den Kapitalmarkt. Die kurzfristige Finanzierung erfolgt über Kreditlinien bei den Kernbanken. LEONI wird seit mehr als einem Jahrzehnt durch die Deutsche Bundesbank als notenbankfähig eingestuft. Eine Bewertung durch eine Ratingagentur wird nicht in Auftrag gegeben, da hieraus aus Sicht von LEONI kein zusätzlicher Nutzen entstehen würde. Wie in den Vorjahren hat LEONI keine Financial Covenants, also keine zusätzlichen Bedingungen für die Kreditvergabe, zu erfüllen. Die Finanzierung unseres Wachstums soll in der Regel über den Netto-Cashflow erfolgen. Außerdem legen wir besonderen Wert darauf, dass wesentliche Expansionsschübe – insbesondere bei Akquisitionen – zu einem angemessenen Teil mit Eigenkapital unterlegt sind. Details zur Kapitalsteuerung enthält der [➔] Konzernanhang.

[➔] Konzernanhang
Seite 195

Finanz- und Liquiditätsmanagement

Das Finanzmanagement des LEONI-Konzerns wird zentral von der Holdinggesellschaft LEONI AG betrieben. Sie tätigt die erforderlichen Maßnahmen für die gesamte Unternehmensgruppe, basierend auf der Erfassung des Kapitalbedarfs auf Konzernebene. In Ausnahmefällen nehmen wir regionale Sonderfinanzierungen vor.

Die wichtigsten Ziele des **Finanzmanagements** sind die Sicherung der Liquidität der Unternehmensgruppe weltweit, die Optimierung der Finanzaufwendungen und -erträge sowie die Steuerung und Minimierung der Währungs- und Zinsrisiken. Um möglichst unabhängig von einzelnen Märkten oder Finanzierungsarten zu sein, nutzen wir ein breites Spektrum an Instrumenten. Generell setzt LEONI auf eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit internationalen Kreditinstituten. Die Finanzierung der Konzerngesellschaften erfolgt weitestgehend in deren funktionaler Währung. Die wesentlichen Finanzverbindlichkeiten bestanden 2012 wie im Vorjahr in Euro, US-Dollar sowie bei unseren chinesischen Gesellschaften in Yuan.

Die **Liquidität** steuern wir unter anderem über ein Cash-Pooling-System mit Pools in den Heimatländern der wichtigsten Konzernwährungen. Darüber hinaus übernimmt die LEONI AG den größten Teil des Zahlungsverkehrs für die Gruppe.

Um stets allen finanziellen Verpflichtungen verlässlich nachkommen zu können, nutzen wir Kapitalmarktinstrumente wie Bonds oder Schuldscheindarlehen zentral für die gesamte Gruppe und sorgen für Kreditlinien in ausreichender Höhe. Zur Absicherung der Liquidität wurden die bestehenden Kreditlinien 2012 verlängert. Am Bilanzstichtag bestanden kurz- und mittelfristige Kreditzusagen von Banken in Höhe von 486,0 Mio. € (Vorjahr: 330,6 Mio. €) mit Laufzeiten von bis zu 36 Monaten. Davon wurden zum Stichtag 23,9 Mio. € kurzfristig genutzt (Vorjahr: 36,1 Mio. €).

Auch die **außerbilanziellen Instrumente** Leasing und Factoring, die wir zur Verbesserung der Liquidität einsetzen, werden zentral gesteuert. Vor allem das Factoring stellt aufgrund seiner Flexibilität in Bezug auf die Umsatzentwicklung und den damit zusammenhängenden Finanzierungsbedarf eine wichtige Ergänzung zu anderen Instrumenten der kurzfristigen Liquiditätssteuerung dar. Ende 2012 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 91,3 Mio. € (Vorjahr: 118,0 Mio. €) gemindert. Von den sonstigen Verbindlichkeiten entfielen 32,3 Mio. € (Vorjahr: 20,6 Mio. €) auf den Eingang von Forderungen, die im Rahmen von echtem Factoring verkauft waren. Weitere Angaben zum Leasing enthält der [➤] Konzernanhang.

[➤] Konzernanhang
Seite 187

Zins- und Währungsabsicherung

Zinsrisiken aus Geldbeschaffungsmaßnahmen werden über Basisinstrumente wie Swaps und Collars abgesichert. Per 31. Dezember 2012 belief sich das Nominalvolumen der bestehenden Zinsswaps auf 63,5 Mio. € (Vorjahr: 126,2 Mio. €) und der Collars wie im Vorjahr auf 136,0 Mio. €.

Zur Minimierung des Einflusses von Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis werden Fremdwährungspositionen innerhalb des Konzerns gegeneinander aufgerechnet. Für die verbleibenden Beträge schließen wir Devisensicherungsgeschäfte ab und zwar überwiegend in ägyptischen Pfund, britischen Pfund, chinesischen Yuan, japanischen Yen, kanadischen Dollar, mexikanischen Pesos, polnischen Zloty, rumänischen Leu, Schweizer Franken, Singapur-Dollar, türkischen Lira, ungarischen Forint und US-Dollar. Zum Jahresende 2012 lag das Volumen bei 484,4 Mio. € gegenüber 454,8 Mio. € zum Vorjahresstichtag. Weitere Informationen zu Zins- und Währungsrisiken enthält der [➤] Konzernanhang.

[➤] Konzernanhang
Seite 191

Langfristige Refinanzierung frühzeitig abgeschlossen

Wie geplant konnte LEONI die 2013 anstehende Umschuldung bereits 2012 absichern. Im September vergangenen Jahres platzierten wir erfolgreich ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 250 Mio. €. Damit wurde das ursprünglich geplante Volumen von 150 Mio. € klar überschritten. Die Aufstockung war möglich, da die Emission deutlich überzeichnet war und sich ein Preis am unteren Ende der avisierten Spanne bildete.

Das Gesamtvolumen des neuen Darlehens ist eingeteilt in sieben Tranchen mit Laufzeiten von fünf, sechs, sieben und zehn Jahren. Die Transaktion wurde durch ein Konsortium aus UniCredit, LBBW und HSBC arrangiert. Die damit abgelösten Schuldscheine wären regulär erst im März 2013 bzw. März 2015 ausgelaufen. Durch die frühzeitige Refinanzierung konnte das aktuell günstige Zinsniveau genutzt und die Finanzierungsstruktur neu geordnet werden. Zugleich gelang es, die Laufzeitenstruktur bei den Finanzverbindlichkeiten zu verbessern.

Im Dezember 2012 wurde darüber hinaus ein Förderdarlehen bei der European Investment Bank über 100 Mio. € zu günstigen Konditionen abgeschlossen, das bedarfsgerecht abgerufen wird. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die bestehenden Langfristfinanzierungen.

Finanzierungsstruktur

Langfristfinanzierungen	Volumen (in Mio. €)	Platziert (Jahr)	Laufzeit (bis Jahr)
Anleihe	200,0	2006	2013 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	24,0	2008	2013 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	26,5	2008	2015 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	136,0	2012	2017 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	37,0	2012	2018 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	68,0	2012	2019 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	9,0	2012	2022 (endfällig)

Kapitalkosten und ROCE

Der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) für den LEONI-Konzern belief sich zum Jahresende 2012 auf 7,92 Prozent nach 7,64 Prozent im Vorjahr. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus der höheren Marktrisikoprämie sowie dem größeren Eigenkapitalanteil.

Berechnung des WACC

		2012		2011
Risikoloser Zins		2,25 %		2,37 %
Marktrisikoprämie		6,00 %		5,50 %
beta-Faktor		1,40		1,46
Eigenkapitalkosten nach Steuern		10,65 %		10,40 %
Fremdkapitalkosten vor Steuern		4,91 %		4,79 %
Steuersatz	25,00 %	1,23 %	25,00 %	1,20 %
Fremdkapitalkosten nach Steuern		3,68 %		3,59 %
Anteil Eigenkapital		60,87 %		59,50 %
Anteil Fremdkapital		39,13 %		40,50 %
Kapitalkosten nach Steuern (WACC)		7,92 %		7,64 %

Der Return on Capital Employed (ROCE, Rendite auf das eingesetzte Kapital) lag bei 20,8 Prozent (Vorjahr: 22,9 Prozent) und damit leicht über der Zielgröße von 20 Prozent.

Konzernkapitalflussrechnung: Solider operativer Cashflow

LEONI erwirtschaftete 2012 auf Basis der wiederum guten Ertragslage einen – um den Gewinn aus dem Verkauf von LEONI Studer Hard bereinigten – Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von 211,7 Mio. €. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert von 246,1 Mio. € ist im Wesentlichen auf gestiegene Ertragssteuerzahlungen, zusätzliche Integrationskosten für Daekyeung und auf höhere Auszahlungen für Restrukturierungen zurückzuführen.

Im Rahmen der Investitionstätigkeit gaben wir im vergangenen Jahr per saldo 125,5 Mio. € (Vorjahr: 126,9 Mio. €) aus. Dabei standen den von 127,4 Mio. € auf 160,6 Mio. € kräftig angewachsenen Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen Erlöse in Höhe von 51,0 Mio. € aus dem Verkauf von LEONI Studer Hard gegenüber. Die Einzahlungen aus Anlagenabgängen beliefen sich auf 9,1 Mio. € (Vorjahr: 3,0 Mio. €).

Für Finanzierungstätigkeit flossen 2012 Mittel von 153,6 Mio. € aus dem Konzern ab, während im Vorjahr ein Zufluss von 48,3 Mio. € zu verzeichnen war. Hier machte sich hauptsächlich die beachtliche Tilgung von Finanzschulden in Höhe von 359,6 Mio. € (Vorjahr: 65,9 Mio. €) bemerkbar. Aber auch die von der LEONI AG an ihre Aktionäre gezahlte Dividende hat sich mit 49,0 Mio. € gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Diesen Abflüssen standen Mittelzugänge vor allem aus der erfolgreichen Platzierung des Schuldscheindarlehens von 255,0 Mio. € gegenüber (Vorjahr: 23,5 Mio. €).

Die Summe aller Zahlungsvorgänge führte 2012 zu einer Abnahme der liquiden Mittel um 67,4 Mio. €. Nach Berücksichtigung wechselkursbedingter Veränderungen von –0,3 Mio. € ergab sich per Ende Dezember 2012 ein Finanzmittelbestand von 298,3 Mio. € gegenüber 366,0 Mio. € am Vorjahresstichtag.

Konzernkapitalflussrechnung (Kurzfassung)	Mio. €	
	2012	2011
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	211,7	246,1
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	– 125,5	– 126,9
Mittelab-/zufluss aus der Finanzierungstätigkeit	– 153,6	48,3
Ab-/Zunahme des Finanzmittelbestandes	– 67,4	167,5
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	298,3	366,0

Operativer Cashflow	Mio. €
2008	132,7
2009	88,8
2010	142,3
2011	246,1
2012	211,7

Free Cashflow im Rahmen der Erwartungen

Der Free Cashflow vor Akquisitionen und Desinvestitionen belief sich 2012 auf 63,5 Mio. € und lag damit im Rahmen unserer Erwartungen. Der gegenläufige, moderate Anstieg bei den Nettofinanzschulden um 15,3 Mio. € auf 249,2 Mio. € resultierte vor allem aus der Einbeziehung von Finanzverbindlichkeiten im Rahmen der Erstkonsolidierung von Daekyeung.

Berechnung des Free Cashflow*		Mio. €	
	2012	2011	
Jahresüberschuss	156,0	156,0	
Abschreibungen / Wertminderungsaufwand	116,2	115,2	
Veränderungen im Working Capital	- 31,6	- 48,3	
Sonstiges	- 28,9	23,2	
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	211,7	246,1	
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit ohne Akquisitionen und Desinvestitionen	- 148,2	- 124,9	
Free Cashflow	63,5	121,2	

* vor Akquisitionen und Desinvestitionen

Free Cashflow*		Mio. €
2008		- 13,9
2009		2,1
2010		50,7
2011		121,2
2012		63,5

* vor Akquisitionen und Desinvestitionen

Investitionen

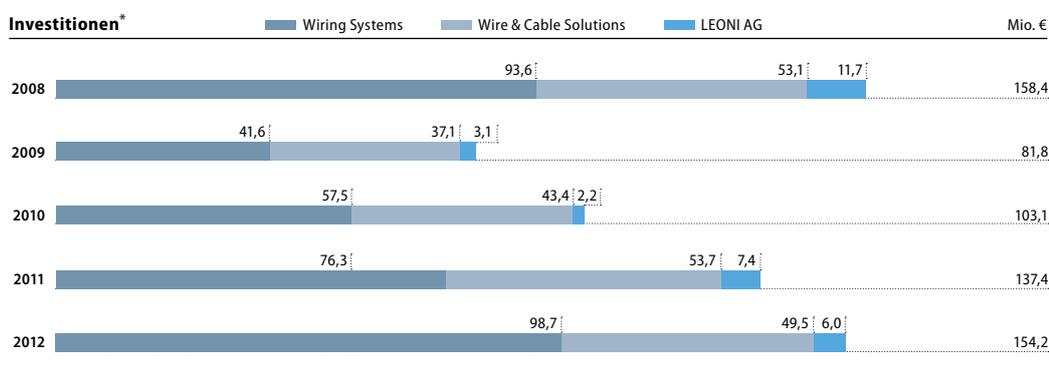
2012 investierte der LEONI-Konzern insgesamt 180,9 Mio. €, rund 29 Prozent mehr als im Vorjahr. Hiervon entfielen 26,7 Mio. € auf Akquisitionen und Finanzanlagen (Vorjahr: 2,7 Mio. €), wovon der Großteil für die Übernahme der restlichen 50 Prozent des südkoreanischen Bordnetz-Spezialisten [➤] Daekyeung verwendet wurde. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte stiegen konzernweit um gut 12 Prozent auf 154,2 Mio. €.

Im **Unternehmensbereich Wiring Systems** erhöhten sich die Sachinvestitionen um mehr als 29 Prozent auf 98,7 Mio. €. Im Zuge unserer Emerging Markets Strategie wurden vor allem die Produktionskapazitäten in den BRIC-Staaten ausgebaut. Ein wichtiges Projekt bildete die Erweiterung des brasilianischen Standorts, der bislang nur Kabelsätze für Nutzfahrzeuge herstellte, um eine Bordnetz-Fertigung für Pkw. Ferner haben wir eine neue, größere Produktionsstätte in der russischen Automobilregion Nizhny Novgorod bei Moskau aufgebaut und die bisherigen Aktivitäten dorthin verlagert. In China trafen wir die Vorbereitungen für einen zusätzlichen Standort in der Nähe von Peking, der 2013 fertiggestellt sein soll. Im Zusammenhang mit diversen Neu- und Folgeprojekten unserer Kunden aus der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie wurde zudem in bestehende Werke in China, Mexiko, Nordafrika, Osteuropa und Russland investiert. Um den expandierenden Unternehmensbereich auch in Zukunft effizient steuern und leiten zu können, haben wir darüber hinaus ein neues Projekt zur Fertigungssteuerung gestartet und mit der Modernisierung der Zentrale in Kitzingen begonnen. Der **Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions** investierte im abgelaufenen Geschäftsjahr 49,5 Mio. €

Der **Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions** investierte im abgelaufenen Geschäftsjahr 49,5 Mio. € in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Vorjahr: 53,7 Mio. €). Im Mittelpunkt stand der Ausbau der Kapazitäten für Automobil-Sonderleitungen in China, Mexiko und der Slowakei. Darüber hinaus wurde in Mexiko eine Fertigung für Infrastrukturmobiltelefonkabel installiert und mit dem Bau des neuen Standorts in Indien begonnen.

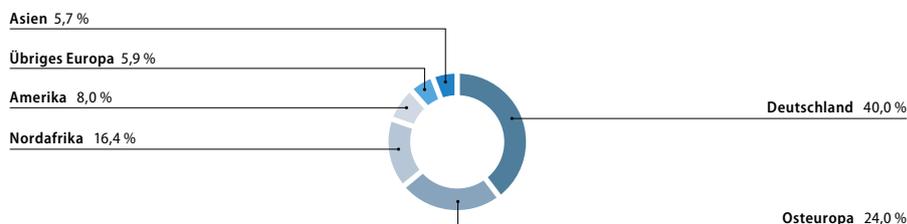
Angaben zu wesentlichen am Abschlussstichtag bestehenden Investitionsverpflichtungen enthält der **➤ Konzernanhang**.

➤ Konzernanhang
Seite 187



* ohne Akquisitionen und Finanzanlagen

Investitionen des LEONI-Konzerns nach Regionen 2012



Vermögenslage

Eigenkapitalquote über 35 Prozent

Die Konzernbilanzsumme vergrößerte sich per 31. Dezember 2012 trotz der erstmaligen Vollkonsolidierung von Daekyeung im Jahresvergleich nur moderat um etwa 3 Prozent auf 2.384,1 Mio. €. Hierfür waren insbesondere der Abbau von Finanzschulden sowie unser aktives Working Capital Management maßgeblich.

Auf der **Aktivseite** ging der Zahlungsmittelbestand überwiegend durch die Tilgung von Finanzschulden sowie die kräftig erhöhte Dividendenausschüttung von 366,0 Mio. € auf 298,3 Mio. € zurück. Zugleich konnten wir den Anstieg bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerten um rund 5 Prozent auf 478,1 Mio. € sowie bei den Vorräten um etwa 6 Prozent auf 488,5 Mio. € durch gezielte Steuerungsmaßnahmen begrenzen. In Summe veränderten sich die **kurzfristigen Vermögenswerte** mit 1.366,0 Mio. € kaum.

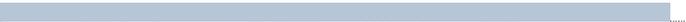
Die deutliche Zunahme beim Sachanlagevermögen um mehr als 8 Prozent auf 677,2 Mio. € resultierte neben Konsolidierungseinflüssen wesentlich aus unserer aktiven Investitionspolitik. Auch die immateriellen Vermögenswerte stiegen kräftig von 59,1 Mio. € auf 91,1 Mio. €, was nahezu ausschließlich auf die erstmals vollständige Konsolidierung von Daekyeung zurückzuführen war. Gleichzeitig verringerten sich die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen von 22,4 Mio. € auf 0,7 Mio. €. Hierunter war bislang die 50-Prozent-Beteiligung an Daekyeung verbucht. Insgesamt erhöhten sich die **langfristigen Vermögenswerte** um 7 Prozent auf 1.018,0 Mio. €.

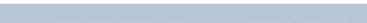
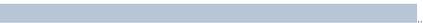
Auf der **Passivseite** der Konzernbilanz machte sich hauptsächlich die 2012 frühzeitig umgesetzte Refinanzierung des LEONI-Konzerns mit der erfolgreichen Platzierung des Schuldscheindarlehens bemerkbar. Damit konnten die noch bis 2013 und 2015 laufenden Schuldscheindarlehen fast komplett abgelöst werden. Die **langfristigen Finanzverbindlichkeiten** verringerten sich per saldo von 493,6 Mio. € auf 276,6 Mio. €. Dieser Rückgang war vor allem eine Folge der Umbuchung der im Juli 2013 fälligen Anleihe in Höhe von nominal 200 Mio. € sowie von weiteren Finanzverbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von weniger als einem Jahr in die kurzfristigen Finanzschulden. Insbesondere deswegen stiegen die **kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten** trotz hoher Tilgungszahlungen kräftig von 106,3 Mio. € auf 270,9 Mio. €. Insgesamt beliefen sich die Finanzschulden des LEONI-Konzerns am 31. Dezember 2012 auf 547,5 Mio. € (Vorjahr: 599,9 Mio. €). Die **Nettofinanzverschuldung** betrug zum Stichtag 249,2 Mio. € (Vorjahr: 233,9 Mio. €).

Die Position Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten erhöhte sich vor allem aufgrund der Integration von Daekyeung um rund 5 Prozent auf 639,4 Mio. €. Dagegen nahmen die kurzfristigen Rückstellungen von 47,2 Mio. € auf 35,9 Mio. € ab. Der Großteil davon wurde zielgerichtet für die festgelegten Maßnahmen verwendet. Ein geringer Teil wurde aufgelöst, da die zurückgestellten Beträge nicht mehr benötigt wurden.

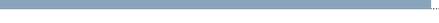
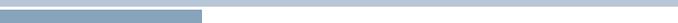
Weitere Fortschritte haben wir beim **Eigenkapital** erzielt, das aufgrund der positiven Ertragsentwicklung um etwa 15 Prozent auf 845,1 Mio. € anstieg. Die Gewinnrücklagen nahmen um rund 29 Prozent auf 479,3 Mio. € zu. Das kumulierte sonstige Ergebnis, das vor allem Differenzen aus Währungsumrechnung und Cashflow Hedges berücksichtigt, lag bei 40,6 Mio. € gegenüber 40,0 Mio. € Ende 2011. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich von 31,8 Prozent auf 35,4 Prozent. Damit haben wir das von uns mittelfristig angestrebte Zielniveau von 35 Prozent erreicht. Das Gearing lag Ende des Jahres bei soliden 29 Prozent.

Vermögens- und Kapitalstruktur	Mio. €	
	31.12.2012	31.12.2011
Kurzfristige Vermögenswerte	1.366,1	1.369,4
Langfristige Vermögenswerte	1.018,0	951,2
Summe Aktiva	2.384,1	2.320,6
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.122,9	943,9
Langfristige Verbindlichkeiten	416,1	639,2
Eigenkapital	845,1	737,5
Summe Passiva	2.384,1	2.320,6

Sachanlagen, Immaterielle Vermögenswerte, Goodwill		Mio. €
2008		839,4
2009		796,6
2010		809,6
2011		837,7
2012		917,7

Eigenkapitalquote		%
2008		24,2
2009		21,0
2010		23,8
2011		31,8
2012		35,4

Berechnung der Nettofinanzschulden		Mio. €		
	2012	2011	Veränderung	
Zahlungsmittel und -äquivalente	298,3	366,0	-67,7	
Kurzfristige Finanzschulden	-270,9	-106,3	-164,6	
Langfristige Finanzschulden	-276,6	-493,6	217,0	
Nettofinanzposition	-249,2	-233,9	-15,3	

Eigenkapital und Nettofinanzschulden		Eigenkapital	Nettofinanzschulden	Mio. €	Gearing	%
2008			447,7	533,2	119	
2009			369,1	495,4	134	
2010			481,2	444,6	92	
2011			737,5	233,9	32	
2012			845,1	249,2	29	

Weitere Leistungsindikatoren

Beschaffung

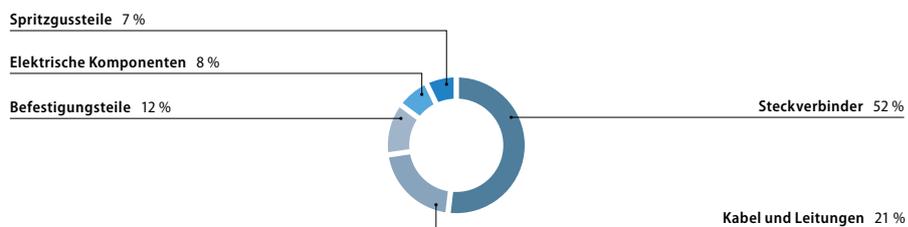
Materialaufwand leicht unterproportional gestiegen

Der Einkauf von Roh- und Kunststoffen sowie Komponenten hat einen hohen Anteil an der Wertschöpfung von LEONI. 2012 nahm der Materialaufwand konzernweit um 2,5 Prozent auf 2.294,4 Mio. € zu. Das entsprach einem Umsatzanteil von 60,2 Prozent nach 60,5 Prozent im Vorjahr.

Im **Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions (WCS)** ging der Materialaufwand um rund 7 Prozent auf 1.172,3 Mio. € oder 73 Prozent des Außenumsatzes zurück (Vorjahr: 75 Prozent). Der wichtigste Rohstoff blieb mit einem Volumen von über 100.000 t weiterhin Kupfer. Hinzu kamen einige andere Metalle wie Nickel, Silber und Zinn. Die zweitgrößte Materialgruppe bildeten wie im Vorjahr Kunststoffe mit mehr als 50.000 t. Dazu gehörten Sonderisolerwerkstoffe wie Polyurethan, thermoplastische Elastomere und Fluorpolymere, Standardkunststoffe wie Polyethylen sowie Polyvinylchlorid und Weichmacher zur Herstellung von PVC-Compounds.

Der **Unternehmensbereich Wiring Systems (WSD)** kauft Kabel und Leitungen für die Herstellung von Bordnetz-Systemen zu großen Teilen unternehmensintern zu. Steckverbinder sowie Befestigungsteile werden dagegen weitgehend extern beschafft. Der Materialaufwand vergrößerte sich im Berichtszeitraum vor allem aufgrund der Komplettübernahme von Daeyeung um rund 14 Prozent auf 1.122,1 Mio. € und lag somit bei 51 Prozent des Außenumsatzes (Vorjahr: 48 Prozent).

Materialaufwand 2012 des Unternehmensbereichs Wiring Systems, Anteil wichtiger Materialgruppen



Kupfer im Jahresdurchschnitt etwas günstiger

LEONI bezieht den wichtigen Rohstoff Kupfer bei großen strategischen Lieferanten, wobei die Preisfindung auf Basis der Notierung an der Londoner Metallbörse erfolgt. 2012 stieg der Kupferpreis ausgehend vom Tiefstand von 5,90 €/kg zunächst deutlich an und erreichte im März mit 6,68 €/kg sein Jahreshoch. Danach kam es zu einer Beruhigung. Der Durchschnittspreis lag bei 6,27 € und damit etwas unter dem Vorjahresniveau von 6,42 €/kg. Die übrigen Metalle verbilligten sich 2012 deutlich: Die Preise für Zinn und Nickel gaben im Jahresverlauf um 25 Prozent nach, und Silber kostete im Durchschnitt 26 Prozent weniger als im Rekordjahr 2011.



Kunststoffe anhaltend teuer

Die knappe Situation bei den Sonderisolerwerkstoffen entspannte sich für LEONI im Berichtsjahr durch die konsequente Erweiterung des Lieferantenportfolios sowie den sich allgemein etwas abschwächenden Marktbedarf. Aufgrund der unverändert hohen Basisrohstoffpreise für diese Materialien blieben Sonderisolerwerkstoffe insgesamt aber weiterhin teuer.

Bei Standardkunststoffen und -weichmachern zogen die Preise im ersten Quartal stark an und erreichten neue Höchstwerte. Die Gegenbewegung folgte im zweiten Quartal und führte zu einer spürbaren, wenn auch nur kurzzeitigen Verbilligung zur Jahresmitte, die von der petrochemischen Industrie jedoch rasch durch eine Drosselung der Förderung kompensiert wurde. Damit glichen sich Angebot und Nachfrage bei einem nach wie vor hohen Preisniveau aus.

Konsolidierung am Markt für Komponenten

Für die Beschaffung von Komponenten wie Steckverbinder und Befestigungsteile arbeitete LEONI 2012 häufig mit Lieferanten zusammen, die im Zuge der Auftragsvergabe durch unsere Kunden aus der Automobilindustrie bestimmt werden. Mehrere Übernahmen führten am weltweiten Markt für Steckverbinder zu einer Konsolidierung. Durch intensive, globale Verhandlungen mit diesen Lieferanten, neue Technologien und Substitution wurde dem Anstieg der Materialkosten in der Berichtsperiode entgegengewirkt.

Kooperation mit Key Suppliern weiter gefestigt

Der Ausbau und die Pflege der Lieferantenbeziehungen (Supplier Capital) spielen für LEONI eine wichtige Rolle. Der Unternehmensbereich WCS entwickelte das Lieferantenmanagement 2012 insbesondere hinsichtlich Qualifizierung und Bewertung konsequent fort, um die zuverlässige Versorgung mit Roh- und Sonderisolerwerkstoffen durch geeignete Lieferanten und Bezugsquellen sicherzustellen. Zur Stabilisierung und Kostenoptimierung der Versorgung wurde der Lieferantenpool außerdem weiter internationalisiert und Beschaffungsbedarfe wo immer möglich weltweit oder regional gebündelt. Im Komponentenbereich sind eine enge Zusammenarbeit auf globaler Ebene sowie eine frühzeitige Einbindung der Lieferanten in neue Projekte unabdingbar. Durch das im Vorjahr initiierte Entwicklungs- und Verbesserungsprogramm des Unternehmensbereichs WSD für die Key Supplier (Schlüssellieferanten) wurden hier weitere Fortschritte erzielt.

Mitarbeiter*

Mehr als 59.000 Beschäftigte weltweit

Zum Stichtag 31. Dezember 2012 waren im LEONI-Konzern 59.393 Mitarbeiter tätig, 1.352 Personen weniger als vor Jahresfrist. Anfang 2012 hatte sich die Belegschaft durch die Übernahme der früheren Daekyeung-Beschäftigten zunächst deutlich vergrößert. Im weiteren Jahresverlauf wurde sie aufgrund von Anpassungen in verschiedenen Bordnetz-Werken in China, Osteuropa und Nordafrika sowie der Schließung eines chinesischen Daekyeung-Standorts und eines Werks in Tunesien reduziert. Im Unternehmensbereich Wiring Systems ging die Beschäftigtenzahl daher im Stichtagsvergleich um 1.554 auf 51.089 Personen zurück. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions dagegen baute seine Belegschaft um 171 auf 8.096 Arbeitnehmer aus. In der Holdinggesellschaft LEONI AG waren 208 Mitarbeiter tätig, 31 mehr als ein Jahr zuvor.

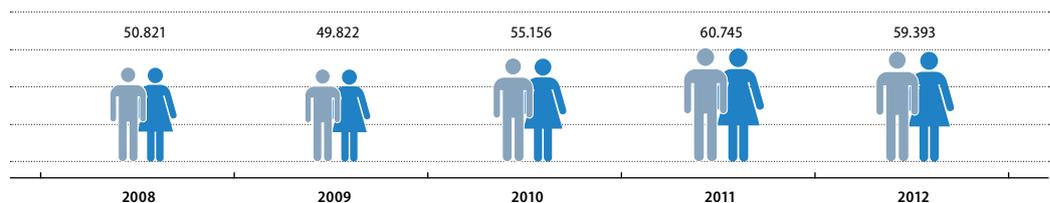
Unterteilt nach Regionen nahm die Personalzahl im Ausland um 1.507 auf 55.221 Werk­tätige ab, das entspricht 93,0 Prozent der Gesamtbelegschaft (Vorjahr: 93,4 Prozent). Im Inland erhöhte sich die Beschäftigtenzahl um 155 auf 4.172 Personen. 10,9 Prozent (Vorjahr: 10,5 Prozent) der Konzernmitarbeiter waren in Hoch- und 89,1 Prozent (Vorjahr 89,5 Prozent) in Niedriglohnländern aktiv.

Am Jahresende wurden konzernweit 8.952 Personen über befristete Arbeitsverhältnisse (Vorjahr: 8.718) beschäftigt, um flexibel auf mögliche Konjunkturschwankungen reagieren zu können.

Die inländischen Arbeitnehmer waren 2012 durchschnittlich 40,8 Jahre alt (Vorjahr 40,1) und seit 11,3 Jahren für LEONI tätig (Vorjahr: 11,5 Jahre). 53 Mitarbeiter wurden für ihre 25-jährige Betriebszugehörigkeit geehrt. Die Schwerbehindertenquote lag bei 2,2 Prozent (Vorjahr: 2,5 Prozent). 255 Personen arbeiteten in Teilzeit (Vorjahr: 238) und 106 waren in Altersteilzeit (Vorjahr: 119).

Mitarbeiter im Konzern

Stand: 31. Dezember



Mitarbeiter nach Segmenten

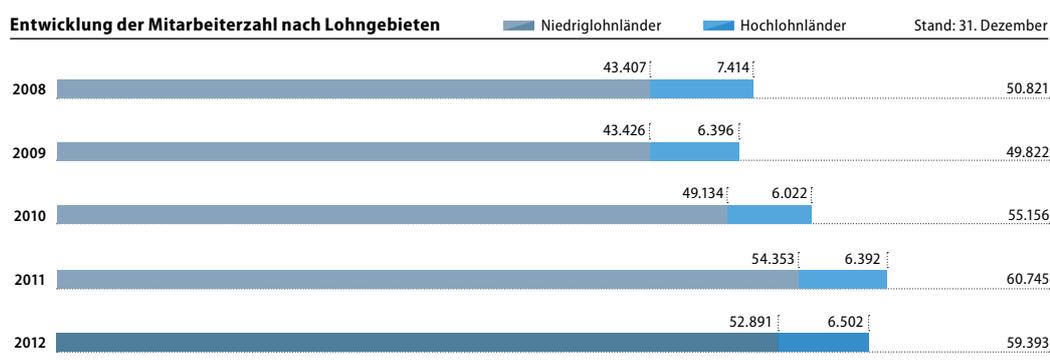
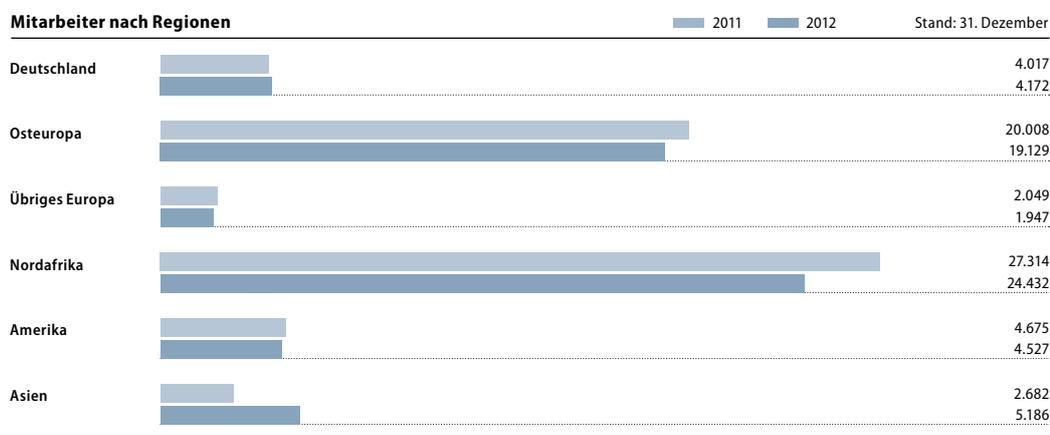
Stand: 31. Dezember 2012

Wire & Cable Solutions 14 %

Wiring Systems 86 %



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



Wie in den Vorjahren wurden wichtige Personalmaßnahmen in enger Abstimmung und konstruktiver Zusammenarbeit zwischen der Unternehmensleitung und den Gesamtbetriebsräten in Deutschland und Frankreich, dem Europäischen Betriebsrat sowie lokalen Arbeitnehmervertretern und Betriebsräten umgesetzt.

Neue Personalstrategie und -organisation unterstützt weltweites Wachstum

Auf Basis der LEONI-Konzernstrategie wurde Anfang 2012 eine neue Strategie für den Personalbereich (Human Resources, HR) entwickelt, um das erwartete Wachstum strukturell zu unterstützen. Ziel ist es, LEONI auch in Zukunft als attraktiven Arbeitgeber aufzustellen. Die organisatorische Neuausrichtung stellt vor allem auf die konzernweite Vereinheitlichung wichtiger Standards, Strukturen und Prozesse ab. Basis ist das weltweit gestartete Projekt HR Solutions, mit dem die global wachsende Personalarbeit über moderne IT-Systeme abgebildet und unterstützt wird.

Attraktive Arbeitsbedingungen

LEONI ist bestrebt, den Beschäftigten interessante Aufgaben und hohe Eigenverantwortung in einem motivierenden, fördernden und konstruktiven Umfeld zu bieten, um sie an das Unternehmen zu binden. Hierzu tragen unter anderem flexible Arbeitszeitmodelle, umfangreiche Weiterbildungsangebote und eine leistungsabhängige Vergütung bei.

Anfang 2012 führte LEONI ein neues, an die Vorstandvergütung angelehntes **erfolgsorientiertes Vergütungsprogramm** ein, um stärkere Anreize zu schaffen und die Beiträge einzelner Teams zum Unternehmenserfolg zu honorieren. Die Zielkriterien dieses Incentive Compensation Programms sind Kapitalrendite, Liquidität und Umsatzentwicklung der jeweiligen Organisationseinheit sowie zusätzliche individuelle Vorgaben, die aus der Unternehmensstrategie abgeleitet werden. Unverändert fortgeführt wurde die attraktive betriebliche Altersvorsorge gegen Entgeltumwandlung.

Unsere inländischen Mitarbeiter konnten im Berichtsjahr wieder an einem breit gefächerten Weiterbildungsprogramm teilnehmen, das fachliche und übergreifende Themen in externen und internen Schulungen vermittelt. Neben vielfältigen spezifischen Qualifizierungen fanden beispielsweise Sprach-, IT- und Managementkurse statt. Insgesamt organisierten wir im Berichtsjahr 1.054 Veranstaltungen (Vorjahr: 1.042) mit 3.698 Teilnehmern (Vorjahr: 4.651).

Für das betriebliche Vorschlagswesen wurde im Unternehmensbereich Wiring Systems Anfang 2012 eine neue **Ideenmanagement**-Software eingeführt, die sowohl das Einreichen als auch die Bearbeitung von Verbesserungsvorschlägen erleichtert. Werbeaktionen und Verlosungen sollten die Beschäftigten zusätzlich motivieren, ihre Ideen einzureichen. Insgesamt wurden 2012 in Deutschland knapp 14.000 Ideen als nützlich erachtet und umgesetzt (Vorjahr: knapp 10.000).

Mit verschiedenen Veranstaltungen und Austauschprogrammen trug LEONI dazu bei, die Identifikation mit dem Unternehmen und den weltweiten Zusammenhalt zu fördern. Ein wesentliches Element dafür war die **LEONI-Fußballweltmeisterschaft**. An diesem Ereignis nahmen 45 Mannschaften aus 23 Ländern teil.

Arbeitsicherheit und Gesundheitsschutz spielen ebenfalls eine wesentliche Rolle für die Attraktivität eines Arbeitsplatzes. Informationen dazu finden Sie im [➔] Nachhaltigkeitsbericht. Insgesamt führte das gute Niveau von Entwicklungsmöglichkeiten, Unternehmenskultur, Jobsicherheit, Marktstellung, Vergütung und Work-Life-Balance bei LEONI 2012 bereits zum zehnten Mal zur Auszeichnung als „TOP Arbeitgeber in Deutschland“ durch die Corporate Research Foundation.

➔ Nachhaltigkeitsbericht
Seite 103

Förderung von Gleichberechtigung

LEONI beschäftigt als weltweit aktives Unternehmen mit Produktionsstandorten auf verschiedenen Kontinenten Mitarbeiter aus unterschiedlichsten Kulturkreisen. Wir sind bestrebt, ein vorurteilsfreies Arbeitsumfeld zu schaffen, das niemanden diskriminiert. Entsprechende Weisungen finden sich in unternehmensinternen Regelwerken wie der Sozialcharta und dem LEONI Code of Ethics, aber auch in externen Grundsatzserklärungen wie der Charta der Vielfalt und dem [➔] UN Global Compact, die LEONI unterzeichnet hat.

➔ Nachhaltigkeitsbericht
Seite 102

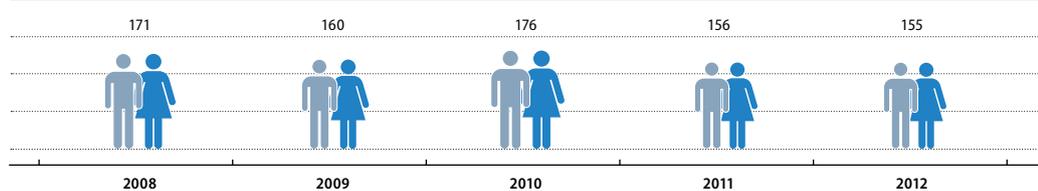
LEONI fördert die Beschäftigung von Frauen, die im vergangenen Jahr 56 Prozent der Gesamtbelegschaft stellten und 23 Prozent der Managementpositionen besetzten. Dazu dient unter anderem eine Vielzahl flexibler, familienfreundlicher Arbeitszeitmodelle wie Teil-, Gleit- und Vertrauensarbeitszeit, Jobsharing und Teleworking. 2012 organisierten wir zum Beispiel Firmenbesuche zum Girls' Day, an dem sich Schülerinnen über technische Berufe bei LEONI informieren konnten. Außerdem nahm LEONI am Nachfolgeprojekt „Frauen in Führungspositionen“ teil, das die Karriereförderung von weiblichen Fachkräften und Nachwuchsführungskräften zum Ziel hat.

Ausbildung und Berufseinstieg

Zum Jahresende 2012 bildete LEONI in Deutschland ähnlich wie im Vorjahr 155 junge Menschen aus (Vorjahr: 156). Unverändert wurden 19 klassische betriebswirtschaftliche und gewerbliche Ausbildungsgänge angeboten, beispielsweise als Industrie- und Bürokaufmann/-frau, Elektroniker-/in, Industriemechaniker/-in oder Fachinformatiker/-in. Sie können an elf Standorten erlernt werden, die teilweise mit modernsten Schulungsräumlichkeiten und eigenen Lehrwerkstätten ausgestattet sind.

Zahl der Auszubildenden in Deutschland

Stand: 31. Dezember



Am wichtigen Ausbildungsstandort Roth ergänzen wir die Berufsvorbereitung durch die LEONI Junior Group – ein Unternehmen im Unternehmen. Es wird von den Nachwuchskräften in Eigenverantwortung geführt. Ziel ist es, bereichsübergreifende Kompetenzen zu erlernen. Der Standort wurde 2012 mit dem „Bronze-Ass“ der Wirtschaftsunioren Deutschland für vorbildliche Ausbildungsangebote ausgezeichnet. Im Rahmen des Projekts „power (me)“ des Verbands der bayerischen Wirtschaft gab LEONI zudem jungen Menschen eine Chance, die nur schwer einen Ausbildungsplatz finden, und betreute diese intensiv.

Das Angebot für kombinierte Studiengänge nutzten im abgelaufenen Geschäftsjahr 19 junge Menschen. Dabei handelte es sich unter anderem um Studierende an Dualen Hochschulen, die ihre Praxissemester bei LEONI absolvieren. Außerdem bestand die Möglichkeit, im Verbundstudium Maschinenbau eine integrierte Ausbildung als Industriemechaniker bei LEONI zu durchlaufen. Hochschulabsolventen konnten ein Traineeprogramm absolvieren oder direkt in einer bestimmten Funktion in das Unternehmen einsteigen.

In China wurde Anfang 2012 nach deutschem Vorbild ein Technical Training Center eingerichtet, in dem unsere Nachwuchskräfte eine Fachausbildung im mechanischen und elektrischen Bereich erhalten. Das Training erfolgt in einer Ausbildungswerkstatt an unserem Standort in Zusammenarbeit mit einem örtlichen College.

Rekrutierung von Nachwuchskräften

LEONI misst der Rekrutierung qualifizierter Nachwuchskräfte nicht nur vor dem Hintergrund des bevorstehenden Fachkräftemangels in Deutschland große Bedeutung bei. Um das Interesse von Schülern an LEONI als Arbeitgeber zu fördern, arbeiten wir intensiv mit Schulen zusammen und schlossen 2012 neue Partnerschaften. Auch bei Ausbildungsmessen wie der „Nacht der Zukunft“ oder dem Bayerischen Berufsbildungskongress präsentierte sich LEONI wieder und bot Jugendlichen außerdem Schnupperpraktika an. Künftige Auszubildende konnten das Unternehmen und spätere Kollegen bei einer Einführungsveranstaltung erstmals schon vor dem Berufseinstieg näher kennenlernen.

Erste Kontakte zu Studierenden knüpfte LEONI im Berichtsjahr auf zahlreichen Hochschul- und Firmenkontaktmessen, bei Exkursionen zu LEONI-Standorten und Projektarbeiten mit verschiedenen Universitäten. Außerdem förderten wir erneut hochqualifizierte Studenten im Rahmen des „Deutschlandstipendiums“ sowie Teilnehmerteams verschiedener Hochschul-Wettbewerbe wie der „Automotive Supplier Trophy“, dem „Elbflorence“ und der „Formula Student Germany“. Auch über Abschlussarbeiten, Praktika, Werksstudenten- und Aushilfstätigkeiten wurde die Bekanntheit von LEONI als interessanter Arbeitgeber gefördert.

Forschung & Entwicklung

F & E-Ziele

Zur Stärkung der Innovationskraft, einem der vier Stellhebel der Unternehmensstrategie, betreibt LEONI intensive Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (F & E). Ziel ist es, neue Produkte und Lösungen zu entwickeln, um unsere in vielen Märkten führende Wettbewerbsposition weiter auszubauen und zusätzliche Abnehmergruppen zu erschließen. Zudem wollen wir unsere Systemkompetenz vergrößern und zum innovativsten Kabelanbieter für umweltfreundliche Technologien (Green Technology) werden. Ein weiteres Ziel bildet die Steigerung der Effizienz unserer Produktionsprozesse.

Organisation

Die F & E-Aktivitäten liegen in der Verantwortung der beiden Segmente bzw. deren entsprechenden Fachabteilungen. Der Unternehmensbereich Wiring Systems unterhält Entwicklungszentren unter anderem in China, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Südkorea und den USA, also in den für das Bordnetz-Geschäft weltweit wichtigsten Märkten. Die WSD-Zentralabteilung am Standort Kitzingen leistet zusätzlich Grundlagenentwicklung und projektbezogene Unterstützung. 2012 wurde das Know-how im Bereich Stecker und Steckverbindungssysteme für die neue Business Unit Connectivity durch die Übernahme der Entwicklungsaktivitäten unseres langjährigen Kooperationspartners [➤] FCT electronic GmbH erweitert.

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wird vor allem an den größeren Standorten in Deutschland und der Schweiz Entwicklungsarbeit betrieben, zunehmend auch in den wichtigen Märkten Asien und Nordamerika. Hinzu kommt die Fachabteilung Research & Development, die divisionsweit die Aktivitäten koordiniert, innovations- und anwendungsorientierte Entwicklungsprojekte betreibt und seit 2012 der neuen Zentralfunktion [➤] Business Development zugeordnet ist. Weitere Impulse liefert das bereichs- und funktionsübergreifende „Zukunftsgremium Innovation“, das auf Basis einer Technologie-Roadmap Investitionsprojekte initiiert und überwacht sowie Methoden für das Innovationsmanagement bereitstellt.

➤ Segmentbericht
Seite 68

➤ Segmentbericht
Seite 71

Entwicklungsschwerpunkte

In vielen Themengebieten arbeiten die F & E-Spezialisten der beiden Unternehmensbereiche eng zusammen. Dadurch kann LEONI auch im Sinne der Kunden unterschiedlichstes Know-how für spezifische Aufgaben bündeln und Synergien erzielen. Zu den gemeinsamen Entwicklungsschwerpunkten zählten 2012 wiederum die Suche nach alternativen Leitermaterialien und neue Lösungen für Elektromobilität.

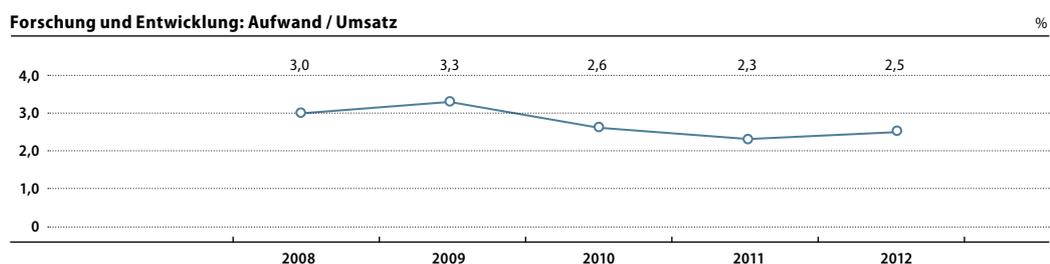
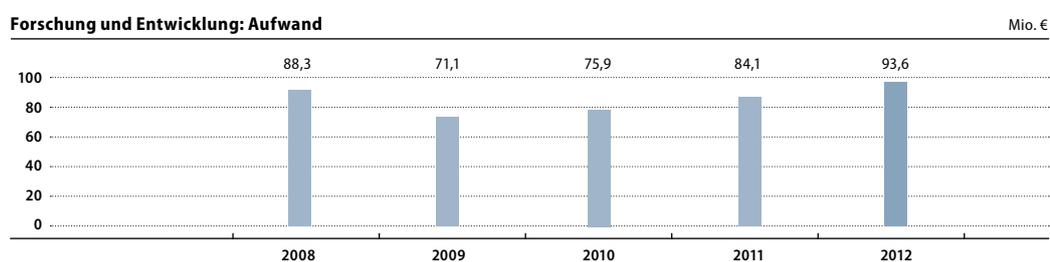
Im Unternehmensbereich Wiring Systems standen darüber hinaus wie in den Vorjahren kundenspezifische, projektbezogene Bordnetzentwicklungen im Vordergrund. Auch die Verbesserung des Angebots an elektro-mechanischen Komponenten und das neue Geschäftsfeld Connectivity spielten eine wichtige Rolle.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions beschäftigt sich mit einer Vielzahl kunden- und marktspezifischer Projekte, unter anderem mit dem Ausbau des Portfolios an halogenfreien Kabeln, miniaturisierten Leitungen, Lichtwellenleitern und Produkten für Hochfrequenzanwendungen. Zu den wichtigsten Zielmärkten gehörten neben der Automobilindustrie die Medizintechnik, Investitionsgüterindustrie und Infrastrukturbranche.

F & E-Aufwand um 11 Prozent ausgebaut

2012 nahm der Aufwand für Forschung und Entwicklung konzernweit um mehr als 11 Prozent auf 93,6 Mio. € zu. Das entsprach einem Anteil am Konzernumsatz von 2,5 Prozent (Vorjahr: 2,3 Prozent). Ende 2012 arbeiteten 1.329 Beschäftigte (Vorjahr: 1.042) oder 2,2 Prozent der Gesamtbelegschaft (Vorjahr: 2,0 Prozent) im Bereich F & E.

Im Segment Wiring Systems stiegen die F & E-Aufwendungen im Berichtszeitraum um mehr als 16 Prozent auf 83,5 Mio. € oder 3,8 Prozent des Bereichsumsatzes. Auf Wire & Cable Solutions entfielen 11,4 Mio. € (Vorjahr 12,2 Mio. €). Daraus errechnet sich ein Anteil am Bereichsumsatz von 0,7 Prozent.



F & E-Mitarbeiter im Konzern Stand: 31. Dezember

2008	1.073
2009	1.008
2010	1.116
2011	1.042
2012	1.329

Ergebnisse der F & E-Arbeit

2012 hat LEONI erneut zahlreiche kundenspezifische Entwicklungsprojekte abgeschlossen, Produkte zur Marktreife gebracht und Schutzrechte angemeldet. Insgesamt wurden 26 Patente und Gebrauchsmuster eingereicht (Vorjahr: 18), davon 17 im Segment WSD und 9 im Segment Wire & Cable Solutions. Fortschritte erzielten wir insbesondere bei Green Technology-Anwendungen und beim Ausbau des Systemgeschäfts.

Prämierte HV-Verteilerbox für E-Fahrzeuge

Die bereichsübergreifende Business Unit Electromobility erweiterte ihr Produktprogramm 2012 unter anderem um eine fahrzeugseitige Ladeschnittstelle für Hybrid- und Elektroautos und deckt damit inzwischen praktisch alle speziellen Anforderungen für die Anschlusstechnik ab. Gemeinsam mit der Continental AG haben wir außerdem einen Hochvolt-Leistungsverteiler für Fahrzeuge mit Elektroantrieb entwickelt, der 2012 mit dem

CNA-Innovationspreis (Center for Transportation & Logistics Neuer Adler e.V.) ausgezeichnet wurde. Die neue HV-Verteilerbox lässt sich flexibel und anwendungsspezifisch aufbauen, sodass Entwicklungszeiten verkürzt und Systemkosten verringert werden. Sie wird derzeit in einem Prototypenfahrzeug getestet und ist bereit für eine Serienumsetzung.

Weitere Innovationen für die Automobilindustrie

Um den Kraftstoffverbrauch und damit den CO₂-Ausstoß von Fahrzeugen weiter zu verringern, setzte LEONI 2012 auch die Arbeit mit alternativen Leitermaterialien zur Gewichtsersparnis und Bauraumoptimierung fort. Mit neuen, miniaturisierten Datenleitungen für USB- und LVDS-Anwendungen, z.B. für Rückfahrkameras, konnten wir unsere weltweit führende Position bei Automobil-Sonderleitungen festigen. Darüber hinaus gelang es, durch geeignete Fügeverfahren die Einsatzmöglichkeiten für Aluminiumleitungen auszuweiten. Auch das Angebot an Kabellösungen für „Harsh Environment“, also extrem belastbare und temperaturresistente Leitungen, wurde vergrößert, beispielsweise durch einen von LEONI entwickelten Hochtemperaturschaum, der äußerst widerstandsfähig gegen Öl, Benzin, Salz- und Kühlwasser, aber dennoch leicht und flexibel ist. Unsere Systemkompetenz stärkten wir mit einer neuen, sehr kompakten Verteilerbox, die sich durch ihren modularen Aufbau, hohe Sicherheit und integrierte Diagnose- und Steuerfunktionen auszeichnet.

Neue Systemlösungen für Solarthermie und Fiber to the Home

Im Bereich regenerative Energien vergrößerte LEONI das Angebot 2012 um eine Produktreihe und zugehörige Dienstleistungen für Solarthermie-Anlagen. Hierzu wurden geeignete Instrumentations-, Niederspannungs-, Bus-, optische und Hybrid-Kabel entwickelt, die alle auf die speziellen Anforderungen von Solarkraftwerken ausgerichtet sind. Hinzu kommen Engineering-Services, die während der Projektierungsphase einen Beitrag zur Kostenoptimierung der Anlagen leisten.

Auch im Zukunftsmarkt Glasfaserverkabelung (Fiber to the Home) wurde die Systemkompetenz 2012 ausgebaut: mit einem faseroptischen Verzweiger, der den am Gebäude ankommenden Lichtwellenleiter für die einzelnen Wohneinheiten aufteilt. Durch ein innovatives Herstellungsverfahren auf Basis der Wafer-Technologie kann LEONI diese Splitter besonders effizient und flexibel produzieren. Europaweit sind wir der erste Hersteller, der eine entsprechende Anlage betreibt. Unsere Prototypen befinden sich unter anderem bei Kunden aus der chinesischen Telekommunikationsindustrie im Test.

Mehr Sicherheit in Kliniken und öffentlichen Gebäuden

Für die Medizintechnik entwickelten wir unter anderem ein antimikrobielles Kabel, durch das sich das Infektionsrisiko in Kliniken deutlich verringern lässt. Grundlage ist eine neue Technologie auf Säure-Basis, die Kunststoffen eine keimtötende Wirkung verleiht – ähnlich wie der Säureschutzmantel der menschlichen Haut. Bei Oberflächen, die mit dieser Technologie ausgestattet sind, ist bereits nach kürzester Zeit eine deutliche Keimabnahme zu erkennen. 2012 wurden mit diesen bioaktiven Kabeln bereits erste Umsätze erzielt. Eine weitere Innovation für die Medizintechnik präsentierte LEONI mit einer miniaturisierten Endoskopie-Rundleitung für den bislang kleinsten Bildsensor der Welt.

Angesichts des wachsenden Sicherheitsbedürfnisses in öffentlichen Gebäuden wie Flughäfen, Bahnhöfen oder Bürokomplexen entwickelte LEONI außerdem ein neues flammwidriges und zugleich schadstoffarmes Mittelspannungskabel. BETApower Fireprotec ist 180 Minuten lang brandsicher, leicht sowie schnell zu verlegen und vereinfacht damit die Planung von Versorgungs- und Energieerzeugungsanlagen in Neubauten.

Kooperationen und Entwicklungsförderung

In ausgewählten Bereichen beschäftigte sich LEONI auch 2012 wieder intensiv mit Grundlagenforschung. Einen Schwerpunkt bildete hier ebenfalls das Thema Green Technology. Unter anderem beteiligte sich LEONI am vom Bundesministerium für Bildung und Forschung unterstützten Projekt „High-TEG“. Darin arbeiten wir an thermoelektrischen Generatoren, die Abgaswärme zur Stromerzeugung im Fahrzeug nutzen. Auch in die Projekte „FKIA“, „Signalleiter“ und „FALKO“, die von der Bayerischen Forschungstiftung, vom Bayerischen Wirtschaftsministerium bzw. vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert werden, ist LEONI eingebunden. „FKIA“ beschäftigt sich mit der Entwicklung von Druckverfahren zur Aufbringungen von leitfähigen Bahnen auf Standard-Kunststoffe. Das Projekt „Signalleiter“ hat die Entwicklung metallurgischer Werkstoffe und Herstellverfahren für Kabel zur Signalübertragung als Ziel. „FALKO“ befasst sich mit der Entwicklung optischer Schalter für hohe optische Leistungen, die künftig dazu dienen sollen, Laserstrahlung mit geringem Aufwand wahlweise zu verschiedenen Bearbeitungsstationen zu leiten.

Für diese und weitere Projekte kooperierte LEONI 2012 erneut mit mehreren externen Instituten und Universitäten. Im Rahmen der Zusammenarbeit wurde teilweise auch Know-how zugekauft, insgesamt aber nur in unwesentlichem Umfang. Die folgende Tabelle zeigt einige interessante Kooperationsvorhaben:

Kooperationsprojekte mit externen Instituten und Universitäten

Projekt	Partner	Division
High-TEG	Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt Köln, Karlsruher Institut für Technologie, Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg, Zentrum für angewandte Energieforschung Würzburg, Fraunhofer Institut PYCO Teltow, Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Georg-Simon-Ohm-Hochschule Nürnberg	WSD
FKIA (Funktionalisierung von Kunststoffen durch Inkjet & Aerosol)	Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Fraunhofer Institut für Zuverlässigkeit und Mikrointegration Berlin, Georg-Simon-Ohm-Hochschule Nürnberg	WSD
Elbflorace (Rennwagen)	Technische Universität Dresden	WSD
Formula Student Germany 2012	Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Hochschule für angewandte Wissenschaften Coburg, Hochschule für angewandte Wissenschaften Würzburg-Schweinfurt, Technische Universität Dresden, Universität Stuttgart	WSD
Metallurgische Entwicklung alternativer Leitermaterialien	Georg-Simon-Ohm-Hochschule Nürnberg	WCS
Hochfrequenztechnik/Signalverarbeitung	Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg	WCS
Innovationsmanagement	Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg	WCS
FALKO (Komponenten für multi-kW Faserlaser)	Fraunhofer Institut für Lasertechnik Aachen, Institut für Photonische Technologien Jena	WCS
Werkstoffentwicklung	Slowakische Technische Universität Bratislava	WCS

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

Nachhaltigkeitsbericht

Corporate Responsibility bei LEONI

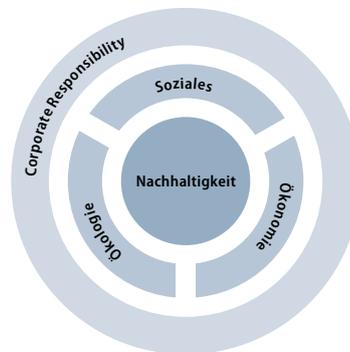
Die [➔] Strategie des LEONI-Konzerns ist auf ertragsorientierte, nachhaltige Expansion ausgerichtet. Neben langfristigem ökonomischem Erfolg strebt LEONI nach einem gesellschaftlichen und ökologischen Interessenausgleich. Hierzu orientieren wir uns an anerkannten Standards und befolgen darüber hinaus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

[➔] Konzernstrategie
Seite 51

[➔] Corporate Governance
Bericht
Seite 34

[➔] www.leoni.com

Corporate Responsibility bei LEONI



Zur Umsetzung dieser Bestimmungen und zur systematischen Verbesserung unserer Nachhaltigkeitsorientierung haben wir Management-Systeme für Compliance, Qualität, Umwelt sowie Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz etabliert. Die folgenden Kapitel informieren über den Status quo und die 2012 wesentlichen Entwicklungen im Bereich Nachhaltigkeit. Informationen zur Compliance enthält der [➔] Risiko- und Chancenbericht.

[➔] Risiko- und
Chancenbericht
Seite 112

UN Global Compact

LEONI ist seit 2011 Mitglied des UN Global Compact, eine unter der Schirmherrschaft der Vereinten Nationen stehende weltweite Initiative. Ihre Mitglieder bekennen sich dazu, ihre Arbeitsprozesse und Strategien an zehn universal akzeptierten Prinzipien in den Bereichen Menschen- und Arbeitsrechte, Umweltschutz sowie Korruptionsbekämpfung auszurichten und die damit verbundenen Ziele zu unterstützen. Jeder Teilnehmer verpflichtet sich, einmal pro Jahr über seine Fortschritte auf dem Weg zur Verwirklichung dieser zehn Prinzipien zu berichten. Diese jährliche Fortschrittsmeldung (Communication on Progress, kurz COP) haben wir erstmals im Juli 2012 publiziert. Die nächste Veröffentlichung folgt voraussichtlich im Juli 2013. Unser aktueller United Nations Global Compact-Fortschrittsbericht kann auf unserer [➤] Website abgerufen werden. Auch der [➤] Global Compact-Index in diesem Geschäftsbericht gibt einen Überblick über die Aktivitäten und zeigt, dass unsere internen Standards die Prinzipien bereits in großen Teilen abdecken.

[➤] www.leoni.com

[➤] Global Compact-Index
Seite 220

Qualitätsmanagement

Verlässlichkeit und hohe Qualität von Produkten, Dienstleistungen und Prozessen sind einerseits wesentliche Grundlagen für unseren Markterfolg und andererseits integraler Bestandteil unserer wirtschaftlichen Verantwortung. Deshalb arbeitet LEONI kontinuierlich an der Verbesserung der Leistungsfähigkeit der QM-Systeme. 2012 wurde im Unternehmensbereich Wiring Systems damit begonnen, die Aktivitäten aus dem Qualitätsmanagement, dem Bereich SHE (Sicherheit, Gesundheit, Umweltschutz) und dem Produktivitätssystem LPSplus in einem integrierten Management-System zusammenzufassen, um die Effizienz zu steigern und Synergien zu heben. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions haben wir die Abläufe des Qualitätsmanagements im Rahmen eines übergreifenden Projekts zur Geschäftsprozessharmonisierung analysiert, vereinheitlicht und optimiert.

Zur Steigerung der Qualität wurden 2012 im Segment WSD in internen Audits bestimmte Schwerpunktthemen divisionsweit überprüft und verbessert. Damit konnte die Reklamationsquote von 61 ppm (parts per million) 2011 auf 24 ppm im Berichtsjahr reduziert werden. Auch an den Standorten und in den Business Units des Unternehmensbereichs WCS gab es 2012 zahlreiche Einzelmaßnahmen zur Qualitätsverbesserung.

Zertifizierungen und Kundenauszeichnungen

Externe Zertifizierungen nach nationalen und internationalen Standards sichern die Qualitätsorientierung in beiden Segmenten. Im Unternehmensbereich Wiring Systems sind alle Werke nach der Automobilindustrie-Norm ISO/TS 16949 zertifiziert, die anstehenden Wiederholungsprüfungen wurden erfolgreich absolviert. Hinzu kommen kundenspezifische Audits für ausgewählte Standorte und Projekte. Im Segment Wire & Cable Solutions sind 49 der 50 Gesellschaften oder 98 Prozent nach ISO 9001 zertifiziert, zusätzlich elf Werke nach ISO/TS 16949, drei nach der Medizintechnik-Norm ISO 13485 und zwei nach der Luft- und Raumfahrt-Norm EN 9100.

Auch verschiedene Kundenauszeichnungen belegten 2012 die hohe Qualität unserer Produkte und unsere Verlässlichkeit als Partner:

Auszeichnungen 2012

Auszeichnung	Kunde, Preisverleiher	Division	Standort
Core Supplier	PSA Peugeot Citroën	WSD	Standorte in Frankreich, Marokko, Rumänien, Russland, Tunesien
Bayerischer Qualitätspreis	Bayerische Staatsregierung	WCS	LEONI Kabel GmbH, Deutschland
Best Key Account	Siemens (Geschäftsbereich Motion Control)	WCS	BU Industrial Solutions, Deutschland
Green Supplier of the Year	Yazaki	WCS	LEONI Cable S.A. de C.V., Mexiko
GM Supplier Quality Excellence Award	General Motors	WSD	BU Suppliers International Standort Trenčin, Slowakei
Best Molex de México Manufacturer	Molex de México	WCS	LEONI Cable S.A. de C.V., Mexiko

Mitarbeiter und Soziales

Unsere **Mitarbeiter** stellen einen ganz wesentlichen Faktor für die nachhaltige Expansion von LEONI dar. Die erfolgreiche Rekrutierung, Aus- und Weiterbildung von Beschäftigten, die Bereitstellung attraktiver Arbeitsplätze sowie die Sicherstellung von [➤] Gleichberechtigung sehen wir als Schlüsselindikatoren für Nachhaltigkeit, ebenso wie gesunde und [➤] sichere Arbeitsbedingungen. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Internationalisierung mit weltweiten Produktionsaktivitäten ist die Übernahme sozialer Verantwortung für LEONI ein elementarer Bestandteil guter Unternehmensführung. Deshalb verpflichteten wir uns bereits 2003 in einer „Erklärung zu den sozialen Rechten und industriellen Beziehungen“ (Sozialcharta), an allen Standorten für die Einhaltung der Menschenrechte und grundlegender Arbeitnehmerschutzrechte zu sorgen. Damit richtet sich LEONI global nach den Vorgaben der Internationalen Arbeitsorganisation ILO der Vereinten Nationen. Die Einhaltung dieser Standards an unseren weltweiten Standorten wird regelmäßig durch unsere interne Revision überprüft.

Wir ermutigen auch unsere **Geschäftspartner**, sich an unseren Standards zu orientieren. Die allgemeinen Einkaufsbedingungen von LEONI verpflichten Lieferanten, die Sozialcharta und den Code of Ethics einzuhalten. Verstöße gegen die dort festgelegten Grundsätze berechtigen LEONI zur sofortigen Beendigung der Lieferbeziehung. Seit 2012 können diese individuellen Regelungen durch den Beitritt zum UN Global Compact ersetzt werden.

Gesellschaftlich engagiert sich LEONI mit **Spenden und Sponsoring** für verschiedene Projekte und Einrichtungen. Um die Aktivitäten zu systematisieren, wurde 2012 ein Sponsoring-Konzept entwickelt und umgesetzt. Wie vorgesehen, fließt der Großteil der Unterstützung in soziale Projekte. Hinzu kamen in geringerem Umfang Beiträge für Kultur, Bildung und Wissenschaft sowie Sport. Die größte Einzelspende ging im Berichtsjahr an das UNESCO Programm „Bildung für Kinder in Not“.

➤ Mitarbeiter
Seite 94

➤ Arbeitssicherheit
und Gesundheit
Seite 103

Arbeitssicherheit, Gesundheit, Umweltschutz

Anfang 2012 verabschiedeten beide Unternehmensbereiche Grundsätze zu Arbeitssicherheit, Gesundheit und Umweltschutz (SHE; Safety, Health, Environment). Diese sind auf unserer [»] Website einsehbar. Zu den Zielen, die wir damit verfolgen, zählen einerseits die Vermeidung von Arbeitsunfällen und Berufserkrankungen sowie andererseits die Verringerung unserer Umwelteinwirkungen. Teil der SHE-Politik ist es auch, unsere Vertragspartner dazu zu bewegen, nach den gleichen Standards zu verfahren wie wir selbst.

[»] www.leoni.com

In den Unternehmensbereichen wurden die Management-Systeme für die wirkungsvolle Umsetzung dieser Grundsätze im Berichtsjahr verbessert. Das SHE-Management-System im Segment Wiring Systems wurde um vier Standards zu den Themenbereichen Gefahrstoffe, elektrische Sicherheit, Schutzausrüstung und umweltrelevante Aspekte erweitert. Auch mit der Erstellung eines Standards zur medizinischen Vorsorge haben wir begonnen. Im Umwelt- und Energiemanagement des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions, das wir im Vorjahr personell verstärkt hatten, wurden weitere Arbeitsfelder zur Verbesserung der Energieeffizienz lokalisiert, entsprechende Projekte initiiert und eine einheitliche Methodik zur Ermittlung und Bewertung von Umweltaspekten eingeführt.

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

2012 intensivierte LEONI das präventive betriebliche Gesundheitsmanagement, beispielsweise durch Aktionstage und Einzelmaßnahmen im Unternehmensbereich WSD. Um im medizinischen Notfall schnell und kompetent helfen zu können, haben wir die Zahl der ausgebildeten Ersthelfer vergrößert und sie in der Anwendung halbautomatischer Defibrilatoren geschult. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Verbesserung des Brandschutzes. Alle Standorte des Unternehmensbereichs WSD sind mit Branddetektoren und Meldesystemen ausgestattet, darüber hinaus fanden zahlreiche Brandschutzübungen statt. Zur Optimierung der büroergonomischen Arbeitsbedingungen für unsere Beschäftigten begannen wir in der WSD-Zentrale in Kitzingen mit der Entwicklung einer neuen Bürokonzeption. Der Erfolg der verstärkten Arbeitssicherheits- und Gesundheitsaktivitäten zeigte sich an der sinkenden Zahl der arbeitsbedingten Unfälle im Segment WSD: Nachdem diese bereits 2011 um rund 22 Prozent zurückgegangen war, reduzierte sie sich 2012 trotz kräftigem Personalzuwachs erneut.

Umweltschutzaktivitäten

Durch zahlreiche Maßnahmen in allen Konzernbereichen arbeiten wir daran, unseren ökologischen Fußabdruck zu verkleinern. Beispielsweise nahm LEONI über das konzernweite Travel Management 2012 erneut am Eco Programm der Deutschen Bahn teil. Damit sorgten wir wie im Vorjahr dafür, dass die Zugfahrten unserer Mitarbeiter bei Geschäftsreisen CO₂-frei stattfinden, da der hierfür benötigte Energiebedarf der Deutschen Bahn aus erneuerbaren Energiequellen gedeckt wird. Im anlagenintensiven Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wurde 2012 zusätzlich zu den individuellen Umwelt- und Energiezielen aller zertifizierten Werke erstmals ein übergreifendes Umweltziel für sämtliche großen Standorte vorgegeben und entsprechende Projekte umgesetzt. Sie führten unter anderem zu Einsparungen und Effizienzsteigerungen bei Beleuchtungssystemen, dem Standby-Betrieb von Fertigungsanlagen, der Druckluftherzeugung, Lüftungs- und Klimatechnik sowie bei den Kühlwasserpumpen an Standorten in China, Deutschland, Großbritannien, Mexiko und der Slowakei. Im Werk Roth konnte beispielsweise die Energieaufnahme in Teilbereichen der Produktion dank einer effizienteren Beleuchtung um bis zu 70 Prozent reduziert werden. Im chinesischen Werk Changzhou gelangen deutliche Energieeinsparungen durch drehzahlgeregelte Kompressoren für die Druckluftherzeugung, und an unserem britischen Standort wurden die Filteranlagen für das Drahtziehen optimiert, sodass der Wasserverbrauch signifikant zurückging.

Energieverbrauch und CO₂-Ausstoß verringert

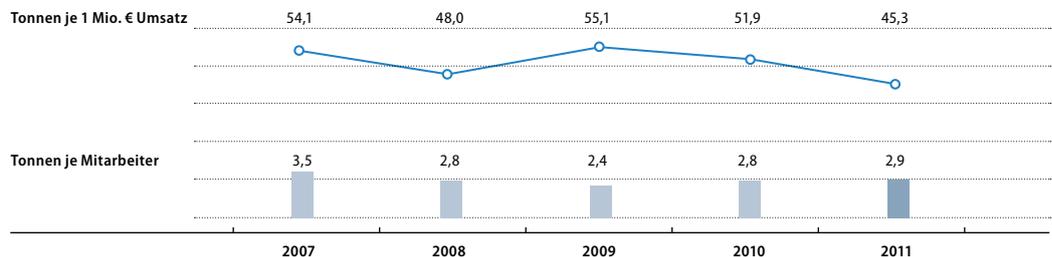
Im Rahmen des UN Global Compact-Fortschrittsberichts (COP) veröffentlicht LEONI seit 2012 die Entwicklung des konzernweiten Energieeinsatzes und des CO₂-Ausstoßes. Beide Kennzahlen sehen wir als Schlüsselindikatoren für Nachhaltigkeit. Die bis zum Datum dieses Lageberichts verfügbaren Zahlen beziehen sich auf 2011: In diesem Jahr stieg der Energieverbrauch deutlich weniger als das Geschäftsvolumen und konnte daher im Verhältnis zum Umsatz um 15 Prozent reduziert werden. Die CO₂-Emissionen erhöhten sich ebenfalls weit unterproportional und verringerten sich pro 1 Mio. € Umsatz um 14 Prozent. Je Mitarbeiter lagen sie dagegen um knapp 4 Prozent über dem Vorjahreswert. Die Daten für 2012 stehen Ende März 2013 zur Verfügung und werden im nächsten COP publiziert.

Energieverbrauch im Konzern

MWh / Umsatz in Mio. €



Direkter CO₂-Ausstoß konzernweit



Carbon Disclosure Project

2012 beteiligte sich LEONI zum fünften Mal am Carbon Disclosure Project. Die Initiative befragt im Auftrag institutioneller Investoren die weltweit größten börsennotierten Unternehmen unter anderem zu ihren CO₂-Emissionen. Im Berichtsjahr wurden die Werte des Jahres 2011 erhoben. Im Vergleich zu anderen Unternehmen aus der Automobilbranche und weiteren Industrien, die am Carbon Disclosure Project teilnahmen, waren die Werte von LEONI sowohl gemessen am Umsatz als auch im Verhältnis zur Mitarbeiterzahl besser als der Durchschnitt.

Zertifizierungen nach Umwelt- und Arbeitssicherheits-Standards

Durch interne Audits und externe Zertifizierungen nach internationalen Normen werden die hohen SHE-Standards von LEONI kontinuierlich überprüft. Im Unternehmensbereich WSD waren im Berichtsjahr weltweit 45 Prozent der Standorte nach dem Umweltschutzstandard ISO 14001 oder dem EU-Umweltmanagement-Betriebsprüfungssystem EMAS und 11 Prozent nach dem Arbeitssicherheits- und Gesundheitsschutzstandard OSHAS 18001 zertifiziert. Neu zertifiziert wurden insgesamt fünf Standorte, unter anderem auch das Hauptquartier in Kitzingen (ISO 14001). Außerdem fanden zwölf interne Audits an Standorten in Asien, Europa und Nordafrika sowie andere externe Prüfungen statt, beispielsweise bei Brandschutzbegehungen von Versiche-

rungen. Im Segment Wire & Cable Solutions waren 44 Prozent der Organisationseinheiten nach der Umweltnorm ISO 14001 zertifiziert, zudem drei nach EMAS. Der Standort LEONI Kerpen in Stolberg durchlief die EMAS-Validierung 2012 erstmals.

Green Technology

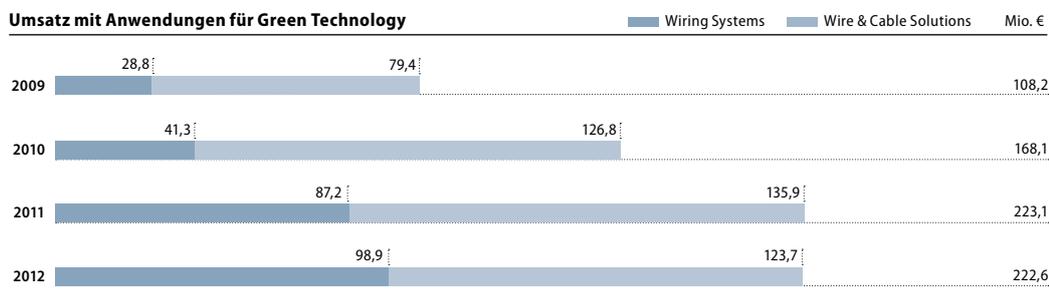
Ein wesentlicher Teil unserer Strategie ist es, mit unserem Produkt- und Lösungsportfolio und unseren Technologiekompetenzen das Potenzial der Zukunftsmärkte für nachhaltige, energiesparende und umweltverträgliche Anwendungen zu erschließen und dabei auch selbst den Einsatz von umweltfreundlichen Materialien zu fördern sowie die eigene Wertschöpfungskette unter ökologischen Gesichtspunkten zu verbessern. Diese Anstrengungen fasst LEONI unter dem Begriff „Green Technology“ zusammen. Eine Messung dieser Aktivitäten erfolgt anhand der Kriterien Anwendung, Produkt und Prozess.

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

Umsatz mit Green Technology stabil

Im Geschäftsjahr 2012 lag der Umsatz mit Produkten und Lösungen für Green Technology konzernweit mit 222,6 Mio. € etwa auf Vorjahresniveau. Dabei machte sich vor allem das zyklische Projektgeschäft im Bereich für Anwendungen der nachhaltigen Mobilität bemerkbar, welches nach einem sehr guten Jahr 2011 leicht rückläufig war. In den vergangenen drei Jahren konnte LEONI das Geschäftsvolumen mit Green Technology Anwendungen – ausgehend von einer niedrigen Basis – im Durchschnitt jährlich um 29 Prozent steigern und damit auch stärker wachsen als der globale Markt für Umwelttechnologie und Ressourceneffizienz. Dieser legte laut einer Studie des Bundesumweltministeriums (BMU) zwischen 2007 und 2010 pro Jahr im Durchschnitt um 12 Prozent zu.

Umsatz mit Anwendungen für Green Technology



Neue Produkte für Green Technology

Das Angebot von LEONI im Bereich Green Technology wurde 2012 weiter ausgebaut, beispielsweise um eine Produktreihe und zugehörige Dienstleistungen für Solarthermie-Anlagen und eine Hochvolt-Verteilerbox für Elektro- und Hybridfahrzeuge. Details über Neuentwicklungen im Jahr 2012 finden Sie im Kapitel [Forschung & Entwicklung](#).

LEONI bedient bereits heute alle vom BMU definierten wichtigsten Märkte für Umwelttechnologien und ist in vielen dieser Branchen sehr gut positioniert. Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht unserer Anwendungsfelder für Green Technology:

Marktsegment	Anwendungsbeispiele für LEONI-Produkte
Umweltfreundliche Energieerzeugung und -speicherung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Solarenergie (z. B. Photovoltaik- und Solarthermieanlagen) ▪ Bioenergie (z. B. Biogas- und Biomassekraftwerke) ▪ Wasserkraft (z. B. Gezeiten- und Pumpspeicherkraftwerke)
Energieeffizienz	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Energieverbrauchssenkende Mess-, Regel- und Steuerungstechnik ▪ Energieeffiziente Automatisierungs- und Antriebstechnik
Rohstoff- und Materialeffizienz	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mess-, Steuer- und Regeltechnik zur Vermeidung von Ausschuss ▪ Leichtbaumaterialien und -komponenten
Kreislaufwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Abfalltrennungs- und Entsorgungsanlagen ▪ Recycling (Kunststoffaufbereitungsanlagen)
Nachhaltige Wasserwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anlagen zur Wasseraufbereitung, -verteilung, -bereitstellung und -reinigung ▪ Haushaltsgeräte mit hoher Wasserverbrauchseffizienz
Nachhaltige Mobilität	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fahrzeuge mit Hybrid-, Elektro- und Brennstoffzellenantrieb ▪ Ladekabel, -infrastruktur ▪ Schienenverkehrstechnik

■ Schwerpunktmärkte

Energieeffiziente Herstellungsprozesse

Der Umsatz mit Produkten, die in umweltzertifizierten Standorten bzw. unter Einsatz energieeffizienter Anlagen und Maschinen gefertigt werden, nahm 2012 konzernweit von 2.972,4 Mio. € auf 3.128,5 Mio. € zu. Hiervon entfielen 1.164,5 Mio. € auf den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions (Vorjahr: 1.234,3 Mio. €) und 1.964,0 Mio. € auf das Segment Wiring Systems (Vorjahr 1.738,1 Mio. €).

Beitritt zum Desertec-Konsortium

Im Juli 2012 trat LEONI dem Desertec-Konsortium Dii als „Assoziierter Partner“ bei. Ziel dieser Industrieinitiative ist es, bis 2050 ein nachhaltiges, zuverlässiges und bezahlbares Stromversorgungssystem auf Basis erneuerbarer Energien für die EUMENA-Region (Nordafrika, Naher Osten und Europa) aufzubauen. Unser Produkt- und Dienstleistungsangebot für Solarthermie- und Photovoltaikanlagen soll dazu beitragen, die Effizienz der Kraftwerke dieses Wüstenstromprojekts zu steigern.

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals: Das Grundkapital der LEONI AG ist in 32.669.000 auf den Namen lautende Stückaktien unterteilt. Mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Jede Stückaktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen: Beschränkungen, die Stimmrechte betreffen, sind uns nicht bekannt. Übertragungsbeschränkungen bestehen insofern, als Aktien, die der Vorstand und Führungskräfte im Rahmen eines sogenannten Long Term Incentive-Programms erwerben bzw. erworben haben, einer Haltefrist unterliegen. Im Verhältnis zur LEONI AG gilt nach § 67 Abs. 2 Satz 1 AktG als Aktionär nur, wer als solcher im Aktienregister eingetragen ist. Für die Stimmrechtsausübung durch Aktionärsvereinigungen sowie durch Kreditinstitute und andere geschäftsmäßig handelnde Personen gelten die gesetzlichen Vorschriften, insbesondere findet § 135 AktG Anwendung.

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

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, existieren nicht.

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

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

Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen:

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

Genehmigtes Kapital – Der Vorstand der LEONI AG wurde von der Hauptversammlung am 16. Mai 2012 ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 15. Mai 2017 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um insgesamt bis zu 16.334.500,00 € durch die einmalige oder mehrmalige Ausgabe von insgesamt bis zu 16.334.500 auf den Namen lautende Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,00 € gegen Bareinlage und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2012). Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen, der Vorstand wurde jedoch von der Hauptversammlung befugt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen auszuschließen.

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

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen: Im Falle eines Kontrollwechsels im Zuge eines Übernahmeangebots können die im Jahr 2006 begebene Unternehmensanleihe in Höhe von 200 Mio. €, die im Jahr 2008 begebenen Schuldscheindarlehen in Höhe von insgesamt 50,5 Mio. €, das 2012 platzierte Schuldscheindarlehen in Höhe von 250 Mio. € sowie die weiteren Kreditverträge unmittelbar fällig gestellt werden. Außerdem hat in diesem Fall auch ein Teil der wesentlichen Kunden, Lieferanten sowie weiteren Kooperationspartner das Recht, die vertraglichen Vereinbarungen mit dem Unternehmen vorzeitig zu kündigen.

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

Nachtragsbericht

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

Risiko- und Chancenbericht

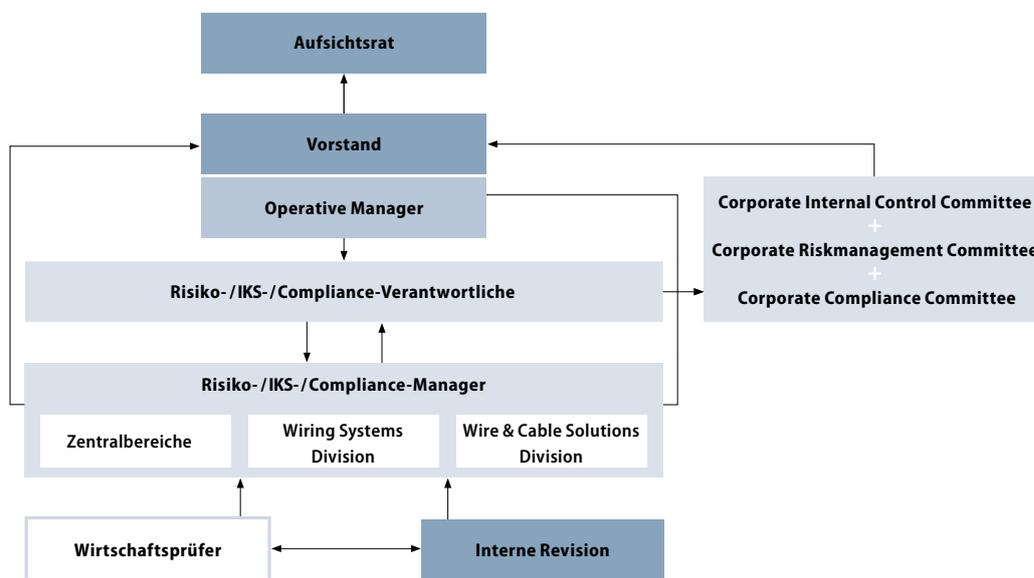
Risikopolitik

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

Risikomanagement-System

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

Risikomanagement-System



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

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

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

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

LEONI ist gemäß § 315 Abs. 5 HGB verpflichtet, die wesentlichen Merkmale des Internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess zu beschreiben. Dieses System ist gesetzlich nicht definiert. LEONI versteht es als umfassendes System in Anlehnung an die Definitionen des

Instituts der Wirtschaftsprüfer. Unter einem Internen Kontrollsystem werden danach die vom Management im Unternehmen eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen verstanden, die gerichtet sind auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements

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

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

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

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

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

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

Unsere Kontrollprozesse sind dabei nicht nur auf rechnungslegungsbezogene Risiken begrenzt, sondern schließen auch operative und Compliance-Kontrollen mit ein, die für die LEONI-Gruppe ein Risiko darstellen können. Eine Überprüfung aller Kontrollfragen und -prozesse des internen Kontrollsystems auf Aktualität,

Vollständigkeit sowie Wirksamkeit erfolgt durch das „Corporate Internal Control Committee“, das sich aus den zentralen Kontrollverantwortlichen und den „Control Level Managern“ zusammensetzt. Die „Control Level Manager“ unterstützen den Prozess und die Kontrollverantwortlichen.

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

2012 ließ LEONI die Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen an ein konzeptionell angemessenes operatives und rechnungslegungsbezogenes Kontrollsystem extern überprüfen. Das Prüfungsergebnis war uneingeschränkt positiv.

Compliance-Management-System

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

Für die sieben genannten Compliance-Felder ist jeweils ein Compliance-Feld-Manager zuständig. Die Compliance-Feld-Manager treffen sich quartalsweise im „**Corporate Compliance Committee**“ und sorgen auch für eine ständige Verbesserung unseres Compliance-Management-Systems.

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

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

Alle operativen Manager und relevanten Mitarbeiter weltweit nehmen regelmäßig an **Compliance-Schulungen** teil. 2012 fanden eLearning-Schulungen für die Compliance-Felder Code of Ethics/Sozialcharta/UN Global Compact, Kartellrecht, Exportkontrolle, Kapitalmarktrecht und Datenschutz statt. Für 2013 planen wir eLearning-Schulungen zu den Compliance-Feldern Information Security, Korruptionsprävention, Produkthaftpflicht und dem Gleichbehandlungsgesetz (AGG). Aktuell schulen wir bis zu 12.000 Mitarbeiter in bis zu sieben Sprachen (Arabisch, Chinesisch, Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch und Russisch).

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

Erkannte Verbesserungspotenziale aus der 2011 durchgeführten **externen Prüfung** der Konzeption, Angemessenheit und Wirksamkeit der Compliance bei LEONI nach dem neuen Prüfungsstandard „IDW PS 980 Grundsätze ordnungsmäßiger Prüfung von Compliance Management Systemen“ wurden 2012 umgesetzt.

[➔] Nachhaltigkeitsbericht
Seite 102

[➔] Global Compact-Index
Seite 220

Integriertes Chancenmanagement

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

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

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

Darstellung der Einzelrisiken

Nachfolgend werden die wesentlichen Risiken, die wir beobachten, nach den Risikoklassen Strategische Risiken und Marktrisiken, Operative Risiken, Finanzrisiken und Compliance-Risiken beschrieben.

Strategische Risiken und Marktrisiken

Konjunkturschwankungen / Verlust eines Kunden – Etwa 75 Prozent des LEONI-Konzernumsatzes entfallen auf Kunden aus der Automobilindustrie und deren Lieferanten. Dadurch hat die aktuelle Marktentwicklung in dieser Branche einen großen Einfluss auf das Geschäftsvolumen und das Unternehmensergebnis von LEONI. Für einen konjunkturellen Umsatzeinbruch hat LEONI durch eine weitere Flexibilisierung der Strukturen vorgesorgt. Risiken, die sich durch die Abhängigkeit von einigen wenigen Großkunden ergeben, hat der Unternehmensbereich Wiring Systems durch eine breitere Kundenbasis verringert. Dennoch könnte der Wegfall eines Abnehmers größere Auswirkungen haben, wobei sich dies aufgrund der langen Vertragslaufzeiten für eine Fahrzeugbaureihe rechtzeitig ankündigen würde. Durch den Aufbau sehr enger und stabiler Kundenbeziehungen sind wir bestrebt, einen derartigen Ausfall zu verhindern. Basis hierfür ist eine umfassende Entwicklungsarbeit und ein hervorragender Lieferservice. Der komplette Ausfall eines Kunden aus der Automobilindustrie ohne die Weiterführung der von uns belieferten Baureihen ist weiterhin relativ unwahrscheinlich.

Preisrisiken – Dem unverändert hohen Preisdruck in der Automobilindustrie begegnen wir durch wirksames, stringentes Kostenmanagement in allen Bereichen unseres Unternehmens, den weiteren Aufbau von Produktionseinrichtungen in Niedriglohnländern und durch eine konsequente Optimierung der Einkaufspreise, die wir zudem streng überwachen. Der in der Automobilindustrie herrschende Trend zur Beteiligung der Zulieferer an den Entwicklungskosten betrifft LEONI auch weiterhin. Bei Entwicklungsprojekten und in der Serienproduktion setzen wir deshalb gemeinsam mit den Kunden und unseren Sublieferanten auf sorgfältige und umfassende Qualitätskontrolle und Qualifikationsroutinen.

Standortausfallrisiken – Die Standortpolitik des LEONI-Konzerns, der 2012 insgesamt 92 Produktionsstandorte in 32 Ländern unterhielt, orientiert sich stark an den Anforderungen unserer Kunden, denen LEONI auf Auslandsmärkte folgt. Bei großen Standorten mit bis zu 8.000 Mitarbeitern können wir die Produktionskapazitäten im Falle eines Ausfalls nicht kurzfristig ersetzen. Die Tragweite dieses Risikos wird durch Just-in-time-Belieferung, das Single-Source-Prinzip mancher Kunden und durch den Einsatz sogenannter kundenspezifischer Kabelsätze zusätzlich gesteigert. Aufgrund der erreichten Größe betreibt LEONI weltweit eine beachtliche Anzahl von Produktionsstätten, die über angemessene und von den Automobilherstellern akzeptierte Kapazitätsreserven verfügen. Ferner haben alle Produktionsstandorte vorbeugende Maßnahmen umgesetzt und in einem weltweiten Notfallkonzept dokumentiert. Sie reichen von einem rund um die Uhr tätigen Wachdienst bis zu aufwändigen Feuerschutzanlagen. Zudem befindet sich kein LEONI-Standort in einem Gebiet, das bekanntermaßen durch Erdbeben, Überschwemmungen oder sonstige Naturkatastrophen stark gefährdet ist. Unabhängig davon könnte ein Standortausfall einen mehrwöchigen Lieferengpass auslösen.

Unruhen in Nordafrika – Der ständige Preis- und Kostendruck führt zu einem überproportionalen Wachstum der Produktionskapazitäten in Niedriglohnländern. Dadurch müssen Abnehmer und Kunden häufig über mehrere Grenzen hinweg beliefert werden. In einigen Ländern bestehen zudem politische Risiken. Die schwierige politische Lage in Tunesien und Ägypten führt immer wieder zu Unruhen und auch zu Streiksituationen in unseren dortigen Produktionsstandorten. Das Risiko von Einschränkungen bei der Produktion und beim Transport, z.B. durch geschlossene See- und Flughäfen, ist während politischer Unruhen nicht auszuschließen. Die Möglichkeit einer vorübergehenden Belieferung aus Produktionsstandorten in anderen nicht betroffenen Ländern ist aufgrund der kundenspezifischen Produkte im Unternehmensbereich Wiring Systems stark eingeschränkt. Eine Verlagerung ist nur mit einem entsprechenden Vorlauf möglich, der durch den Aufbau der notwendigen Produktionsmitarbeiter und –kapazitäten limitiert wird. Deshalb bieten wir unseren Kunden optional eine Belieferung aus zwei Standorten in verschiedenen Ländern an. In vielen Fällen haben sich unsere Kunden aus Wirtschaftlichkeitsgründen jedoch entschieden, das Risiko einer 100-prozentigen Belieferung aus Nordafrika weiter mitzutragen.

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

Kupferpreisrisiko – In allen Unternehmensbereichen von LEONI wird Kupfer eingesetzt. Daher beeinflusst der Weltmarktpreis für diesen Rohstoff, der deutlichen Schwankungen unterworfen ist, in hohem Maße die Materialkosten im Konzern. Die starke Volatilität kann über Vertragsvereinbarungen weitgehend an unsere Kunden weitergegeben werden – in der Regel mit einer zeitlichen Verzögerung. Bei einem über längere Zeit steigenden Kupferpreis ist durch diese Verzögerung stichtagsbezogen ein negativer Effekt möglich. Bei einem zum Stichtag stark fallenden Kupferpreis können sich Abwertungsrisiken für die Kupferbestände ergeben. Die zweite große Materialgruppe, die im LEONI-Konzern eingesetzt wird, sind die hauptsächlich im Unternehmensbereich Wiring Systems genutzten Kontaktierungssysteme, die aus Kunststoffgehäusen und Metallkontakten bestehen. Dabei handelt es sich nahezu ausschließlich um werkzeuggebundene Teile, die aufgrund von Kundenvorgaben oder aus wirtschaftlichen Motiven überwiegend von einem Lieferanten bezogen werden. Die weiter steigenden Bedarfe haben zu einer Kostensteigerung bei unseren wichtigsten Rohstoffen geführt. Dies kann zu Preisforderungen und damit zu einem Anstieg der Einkaufspreise bei den entsprechenden Einzelteilen führen, und zusätzlich können bei Verknappung zukünftig Lieferengpässe entstehen. Bisher konnten wir dies aufgrund unserer langfristigen Lieferbeziehungen weitgehend vermeiden.

Operative Risiken

Personal – Der wachsende Fachkräftemangel in Deutschland, Veränderungen in der Verfügbarkeit von Mitarbeitern und der damit einhergehende Anstieg der Lohn- und Gehaltskosten an beschäftigungsintensiven Produktionsstandorten in Osteuropa stellen das Personalmanagement vor besondere Herausforderungen. Hervorgerufen ist diese Situation durch den hohen Umfang an Produktion in osteuropäischen Ländern mit niedrigem Lohnniveau. Um weiterhin als attraktiver Arbeitgeber Beschäftigte rekrutieren und binden zu können, werden verstärkt Anstrengungen zur Personalförderung unternommen – wie zum Beispiel interne Qualifizierungs- und Integrationsprogramme – sowie verschiedenste zusätzliche Sozialleistungen angeboten.

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

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

Ein direkt dem Vorstand unterstellter Information-Security- und Datenschutz-Verantwortlicher zeigt den sehr hohen Stellenwert für die Sicherheit unserer Informationssysteme und Netzwerke, sowie der Sicherstellung der Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Verlässlichkeit unserer Daten. Angriffe auf unsere Netzwerke, der Verlust oder die Manipulation von Daten können zur vorübergehenden Beeinträchtigung unserer Lieferfähigkeit führen.

Finanzrisiken

LEONI erhielt zur Absicherung des geplanten Wachstums und der damit verbundenen Investitionen ausreichend kurz- und langfristige Kreditzusagen von Banken. Im Wesentlichen erfolgte dies in Form von klassischen Kreditlinien. Ergänzend dazu wird ein stringentes Cash Pooling zur Sicherstellung der Liquidität genutzt. Die wichtigsten Zahlungsströme im Konzern werden zentral bei der LEONI AG gesteuert und durchgeführt. Durch den erfolgreichen Verkauf der LEONI Studer Hard AG zu einem Nettopreis von rund 48 Mio. € und die Platzierung eines Schuldscheindarlehens in Höhe von 250 Mio. € verbesserte sich die finanzielle Basis 2012 erheblich.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[➤] Konzernanhang
Seite 188

Compliance-Risiken

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

[➤] Compliance-
Management-System
Seite 112

Kartellrecht – Wie berichtet, ist LEONI seit Ende Februar 2010 von internationalen kartellrechtlichen Untersuchungen im Automobilzulieferbereich betroffen. Am 3. August 2012 eröffnete die Europäische Kommission ein Verfahren zu möglichen Kartellrechtsverstößen gegen LEONI. Die Kommission untersucht im Rahmen dieses Verfahrens, ob in der Branche beim Vertrieb von Kabelbäumen Preise abgestimmt und Ausschreibungen zugebilligt wurden. LEONI kooperiert mit der Behörde.

Im Oktober 2011 haben Endverbraucher (Autokäufer) in den USA mehrere Zivilverfahren in Form von Sammelklagen („class actions“) gegen die großen international tätigen Bordnetzhersteller eingeleitet. Die Kläger behaupten, aufgrund angeblicher Verstöße gegen das US-amerikanische Kartellrecht überhöhte Preise für ihre Fahrzeuge bezahlt zu haben. Die Klagen wurden in zwei „class action“-Verfahren mit unterschiedlichen Klassen von Klägern gebündelt. Eines dieser Verfahren konnte im Berichtsjahr erfolgreich, das heißt ohne eine Zahlungsverpflichtung für LEONI, beendet werden. Bei dem zweiten Verfahren steht die gerichtliche Entscheidung, ob LEONI weiterhin in dem Verfahren eingebunden bleibt, aus. LEONI erwartet eine positive Entscheidung voraussichtlich in den nächsten Monaten.

Exportkontrolle– Embargoverschärfungen können die Auslieferung abgeschlossener Verträge unterbinden. 2012 ist dies bei unseren Geschäftsbeziehungen zum Iran eingetreten. Dadurch kam es zu Umsatzverlusten.

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

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

Gesamtrisikolage

Nach Ansicht des Vorstands hat sich die Risikolage für den LEONI-Konzern 2012 nicht wesentlich verändert. Nach wie vor sehen wir die instabile politische Lage in Nordafrika als größte Herausforderung. Die Risikotragfähigkeit konnte aus Finanzierungssicht durch die erfolgreiche Platzierung des Schuldscheindarlehens sowie einem in 2013 abrufbaren Langfristdarlehen und dem Veräußerungserlös aus dem Verkauf der LEONI Studer Hard AG weiter gesteigert werden. Die folgende Darstellung gibt einen Überblick über die wichtigsten Einzelrisiken für LEONI, ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und mögliche finanzielle Schäden. Weitere bedeutende Risiken liegen nach unserer Einschätzung nicht vor. Insgesamt sind die beschriebenen Risiken für den LEONI-Konzern aus heutiger Sicht beherrschbar und gefährden nicht den Fortbestand des Unternehmens.

Risiken	Eintrittswahrscheinlichkeit ¹	Möglicher finanzieller Höchstschaden ²
Unruhen in Nordafrika	möglich	kritisch
Cybercrime	weniger wahrscheinlich	
Ausfall eines großen Produktionsstandorts		
Konjunkturreinbruch (Krise)	möglich	spürbar
Compliance-Risiken	weniger wahrscheinlich	
Wertberichtigung (Krise)		
Kupferpreisrisiko	möglich	gering
Forderungsausfall (Krise)		
Anlauf- und Projektkosten		
Verlust eines mittleren Kunden	weniger wahrscheinlich	
Preissenkungsdruck	möglich	
Produkthaftungs- und Rückrufrisiken		

¹ weniger wahrscheinlich: einmal in 10–50 Jahren
möglich: einmal in 1–10 Jahren

² gering: Jahresgewinn kann leicht verringert werden
spürbar: Jahresgewinn kann sichtbar verringert werden
kritisch: Jahresgewinn kann aufgezehrt werden

Darstellung der Chancen

Der LEONI-Konzern verfügt in vielen Bereichen über Chancen, sich besser als geplant zu entwickeln. Sie sind nachfolgend unterteilt in die Klassen Strategische Chancen und Marktchancen, Operative Chancen, Finanzielle Chancen und Compliance-Chancen dargestellt.

Strategische Chancen und Marktchancen

Globalisierung, Innovation, Systemgeschäft und Kostenführerschaft – Dank seiner strategischen Ausrichtung hat der LEONI-Konzern die Chance, deutlicher und schneller als geplant von positiven externen Entwicklungen zu profitieren, die Marktposition auszubauen und die Ertragskraft zu steigern. Wesentliche Ansatzpunkte dafür sind die vier Stellhebel unserer [➤] Strategie: Durch die weitere Globalisierung der Aktivitäten kann LEONI die Gelegenheiten in den Emerging Markets besser nutzen und das noch deutlich europäisch geprägte Industriegeschäft zunehmend internationalisieren. Der Ausbau der Innovationskraft eröffnet die Möglichkeit, unsere Marktposition einerseits durch neue Produkte und Lösungen sowie andererseits durch die kontinuierliche Optimierung der Prozesse zu verbessern. Der Stellhebel Systemgeschäft beinhaltet Potenziale aus der noch stärkeren Ausrichtung der Wertschöpfungstiefe auf Kundenbedürfnisse. Die Steigerung der Effizienz unserer Produktionsstrukturen und Prozesse birgt die Chance, zusätzliche Kostenvorteile zu erzielen und damit die Ertragskraft zu erhöhen.

➤ Konzernstrategie
Seite 51

Konjunktur – Grundsätzlich besteht für LEONI die Chance, durch eine bessere Entwicklung des gesamtwirtschaftlichen Umfelds und eine entsprechend steigende Nachfrage in den bearbeiteten Märkten höhere Umsätze zu erzielen. Dies gilt insbesondere für die BRIC-Staaten und Südkorea. Sollten beispielsweise die Automobilmärkte in den BRIC-Staaten stärker expandieren, kann LEONI davon sowohl durch direkte Lieferungen in die Region als auch indirekt – über Automobilexporte aus Europa – profitieren.

Rohstoffpreisentwicklung – Eine günstigere Entwicklung der Rohstoffpreise würde sich positiv auf die Materialkostenquote und damit auf die Margen von LEONI auswirken.

Elektromobility, Green Technology und alternative Energiegewinnung – Neue technologische und gesellschaftliche Trends bieten LEONI ebenfalls Wachstumschancen – etwa das zunehmende Interesse an Hybrid- und Elektroantrieben der Autofahrer sowie Elektrik- und Elektronik-Innovationen im Fahrzeug. Auch in nahezu allen anderen für LEONI wichtigen Branchen spielen Green Technology und Energieeinsparung eine immer größere Rolle, insbesondere in den Schwellenländern. In China und Indien sehen wir zum Beispiel wachsende Potenziale für alternative Energiegewinnung über Solar- und Windkraftanlagen sowie für die Schienenverkehrstechnik. Generell eröffnen die für LEONI wichtigen globalen Trends – Mobilität, Urbanisierung, Umweltbewusstsein und Ressourcenknappheit, demografischer Wandel, Globalisierung sowie Industrialisierung und Automatisierung - dem Unternehmen auf vielen Gebieten zusätzliche Expansionsmöglichkeiten.

Operative Chancen

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

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

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

Darüber hinaus bestehen für die beiden Unternehmensbereiche die folgenden spezifischen Chancen:

Chancen im Unternehmensbereich Wiring Systems

- Internationales Produktionsnetzwerk mit Standorten in den expansionsstarken Regionen China, Indien und Russland ermöglicht überdurchschnittliche Partizipation an der erwarteten guten Entwicklung in diesen Ländern.
- Konsequente Optimierung des Produktionsnetzwerks im Sinne der Kosteneffizienz verbessert die Ertragskraft und erlaubt es, im europäischen Heimatmarkt weiter zu wachsen.
- Erweiterte Kompetenzen beispielsweise durch wegweisende technologische Entwicklungen im Leichtbau oder im Komponentenbereich bieten die Chance, zusätzliche Aufträge zu gewinnen.
- Skaleneffekte durch eine zunehmend vereinheitlichte Bordnetzarchitektur könnten sich günstig auf die Ertragslage auswirken.
- Wachsender Bedarf an elektrischen Komponenten und fortgesetzte Elektrifizierung von Antriebstechnologien bieten die Chance, die Umsätze pro Fahrzeug zu erhöhen.
- Ausbau der Wertschöpfungskette im Bereich Stecker und Steckverbinder erschließt zusätzliche Ertragspotenziale.

Chancen im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions

- Weitere Internationalisierung der Aktivitäten mit Schwerpunkten in Asien und dem NAFTA-Raum bietet Expansionschancen in diesen wachstumsstarken Regionen.
- Produkt-, Werkstoff- oder Technologieinnovationen vor allem in den Bereichen halogenfreie und flammwidrige Kabel, Miniaturisierung, Lichtwellenleiter- und Hochfrequenzkabel ermöglichen Marktanteilsgewinne.
- Verstärktes Engagement in den Bereichen erneuerbare Energien – insbesondere der Wasser-, Wind- und Solarenergie – sowie Medizintechnik, Mobilität und Sensorik ermöglicht Partizipation am zu erwartenden Wachstum in diesen Märkten.
- Ausbau des Systemgeschäfts stärkt Stellung bei bestehenden Kunden und bietet Chance zur Erschließung zusätzlicher Abnehmerkreise.

Finanzielle Chancen

Für die im Risikobericht beschriebenen Zins- und Währungsrisiken werden z.B. Sicherungsgeschäfte unter der Führung der Währungskommission getätigt, mit dem Ziel, keine Abweichungen zum Plankurs zu erhalten. Eine für uns positive Währungskursentwicklung bei ungesicherten Fremdwährungspositionen und eine für uns negative Währungskursentwicklung bei gesicherten Fremdwährungspositionen stellen eine Chance dar.

Compliance-Chancen

Viele unserer Kunden legen einen besonderen Wert auf ein wirksames Compliance-Management-System und fragen dies verstärkt mit Checklisten bei uns ab. Die Teilnahme am [➤] United Nations Global Compact und die erfolgreiche externe Prüfung des Compliance-Managements nach dem IDW Prüfungsstandard 980 können für LEONI einen Wettbewerbsvorteil darstellen und die Basis für weiteres Wachstum legen.

SWOT-Analyse

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

SWOT-Analyse

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

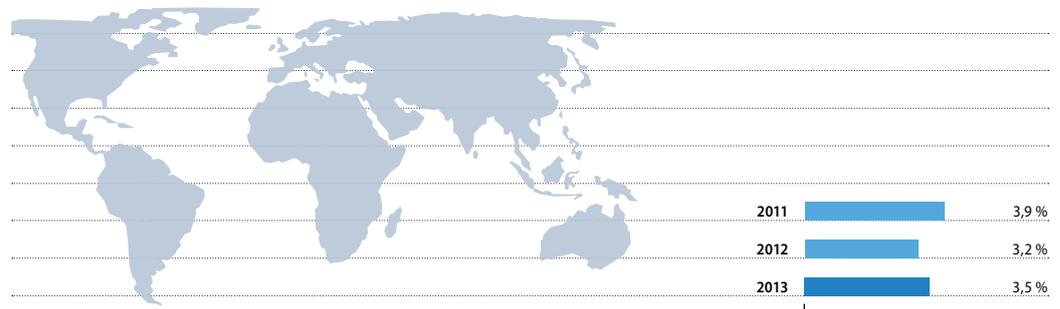
Prognosebericht

Konjunkturelle Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

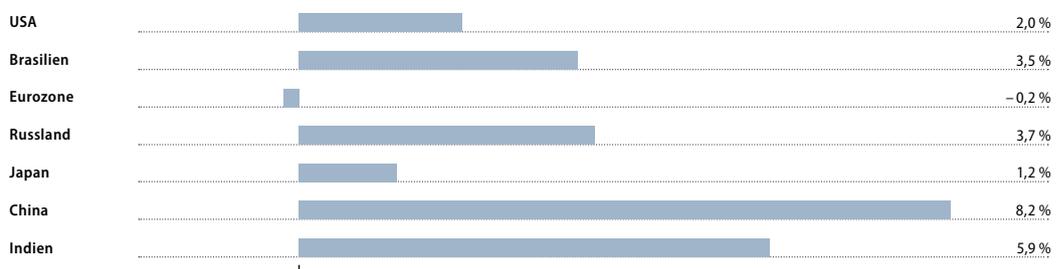
Die Rahmenbedingungen für die Weltwirtschaft werden sich 2013 nach Ansicht des IWF allmählich verbessern: Der Währungsfonds geht für das laufende Jahr von einer Wachstumsbeschleunigung aus, die aber mit einem globalen Plus von etwa 3,5 Prozent noch verhalten ausfallen dürfte. Hauptgrund dafür sind die nach wie vor ungünstigen Aussichten für die Eurozone, deren Wirtschaftsleistung erneut um rund 0,2 Prozent schrumpft. Für die US-amerikanische Wirtschaft wird mit einer prognostizierten Zuwachsrate von 2,0 Prozent ebenfalls noch kein nachhaltiger Durchbruch erwartet. Daher bleibt die Wachstumsdynamik der Industrienationen insgesamt mit 1,4 Prozent eher schwach. Optimistischer sind die Vorhersagen für die Schwellenländer, die nach der Abkühlung 2012 ab dem laufenden Jahr mit einem Plus von 5,5 Prozent wieder deutlicher zulegen sollten. Hier dürfte China mit 8,2 Prozent Wachstum wieder an erster Stelle stehen.

Weltwirtschaftswachstum 2011 bis 2013



Quelle: IWF World Economic Outlook (1/2013), 2013 Schätzung

Wirtschaftswachstum 2013 in ausgewählten Regionen



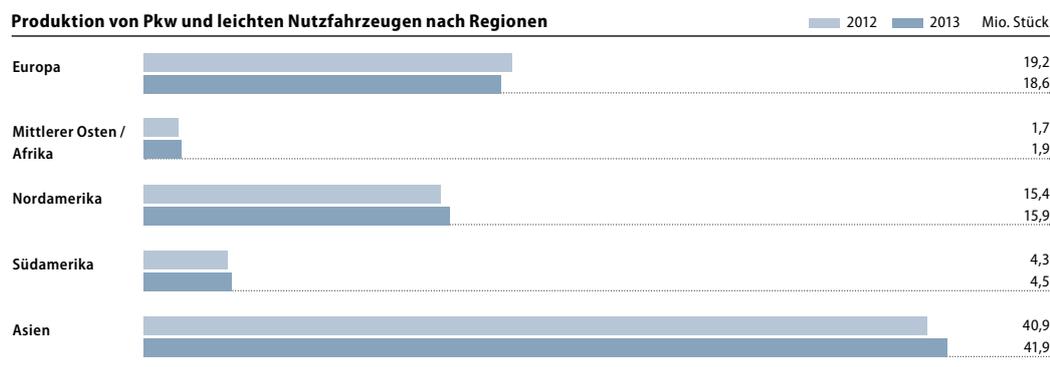
Quelle: IWF World Economic Outlook (1/2013), Schätzung

Der IWF weist in seinem Ausblick erneut auf die noch existierenden Risiken hin, die zu einer ungünstigeren Entwicklung führen könnten. Gefahren sehen die Wirtschaftsforscher vor allem, wenn die Politik in der Eurozone in ihren Anstrengungen zur Beendigung der Staatsschuldenkrise wieder nachlässt und in den USA keine angemessene Lösung für das Haushaltsdilemma gefunden wird.

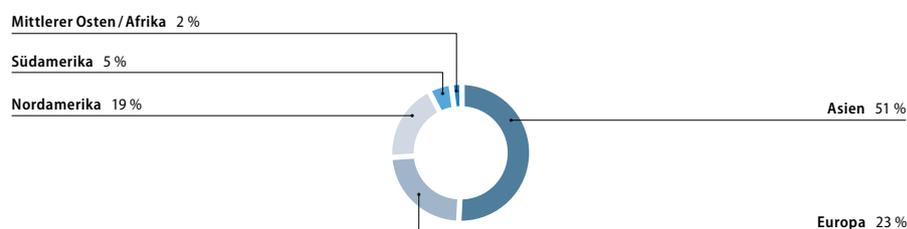
Für die deutsche Wirtschaft erwartet die Mehrzahl der Forschungsinstitute ein im Vergleich zu 2012 schwierigeres Jahr, ohne dass allerdings eine Rezession zu befürchten ist. Die Bundesregierung geht im Jahreswirtschaftsbericht 2013 davon aus, dass die Schwächephase des Winterhalbjahres sukzessive überwunden werden kann und die Wirtschaft allmählich wieder Tritt fasst. Für 2013 rechnet sie insgesamt mit einem Wachstum von 0,4 Prozent, und 2014 wird die Konjunktur ihrer Meinung nach weiter anziehen. Der Arbeitsmarkt sollte sich auf dem erreichten Rekordniveau stabil zeigen.

Branchenumfeld

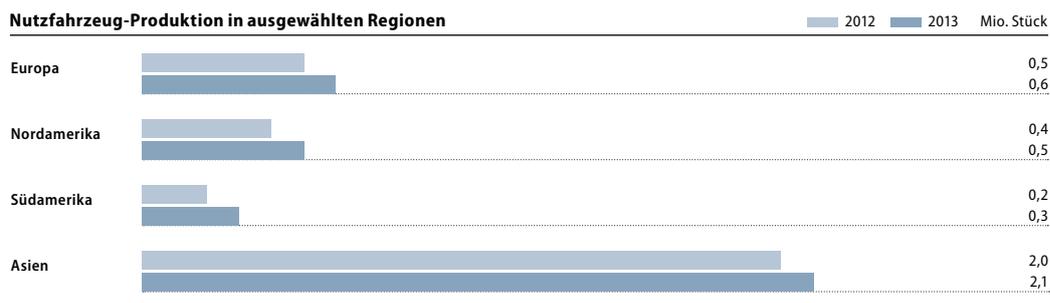
Die Aussichten für die **Automobilindustrie** sind 2013 weiter zweigeteilt. Während das Geschäft in Europa nach Einschätzungen des VDA insgesamt problematisch bleibt und ein nochmaliger Rückgang bei den Verkäufen um etwa 3 Prozent zu erwarten ist, sollte sich die Automobilkonjunktur außerhalb Europas erneut positiv entwickeln. Der Verband rechnet vor allem im wieder erstarkten Leitmarkt USA und in China mit Wachstum. In der Summe dürfte der globale Absatz 2013 um knapp 3 Prozent zulegen. Die Prognosen für die weltweite Automobilproduktion spiegeln diese Tendenz etwas abgeschwächt wider: Nach Berechnungen von IHS Global Insight wird die Fertigung von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen um knapp 2 Prozent auf 82,8 Millionen Einheiten steigen.



Produktion von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen nach Regionen 2013



Für die **Nutzfahrzeugbranche** sind die Perspektiven insgesamt positiv, obwohl die Situation in China und Südamerika auch im laufenden Jahr schwierig bleiben wird. Jedoch bestehen Chancen für eine Markterholung in Europa und für anhaltendes Wachstum in den USA und vor allem in Russland. Die Produktion von Nutzfahrzeugen nimmt IHS zufolge 2013 um gut 7 Prozent auf 3,4 Millionen Einheiten zu.



Quelle: IHS Global Insight (2/2013), 2013 Schätzung

Die **Elektrotechnik- und Elektronikindustrie** ist für 2013 verhalten optimistisch. Der ZVEI erwartet ein Produktionsplus von rund 1,5 Prozent und eine etwa gleich große Umsatzsteigerung auf rund 177 Mrd. €. Dafür sprechen nach Verbandsangaben die zum Jahreswechsel wieder anziehenden Bestellungen aus China und den USA sowie die an Schwung gewinnende Energiewende in Deutschland. Die langfristigen Aussichten sind laut ZVEI aufgrund der Innovationsstärke der Branche und breiter Querschnittstechnologien gut.

Auch der inländische **Maschinen- und Anlagenbau** rechnet mit einer moderat positiven Entwicklung. Dem VDMA zufolge bestehen Chancen, das Produktionsniveau des Vorjahres 2013 um rund 2 Prozent zu übertreffen. Impulse werden dank der führenden Innovations- und Wettbewerbsstärke des deutschen Maschinenbaus vor allem wieder im Exportgeschäft erwartet. Deutlich zulegen sollten insbesondere die Bestellungen aus den USA und China.

Die deutsche **Informationstechnik-, Telekommunikations- und Unterhaltungselektronik-Branche** ist mit Schwung in das laufende Jahr gestartet. Rund 75 Prozent der ITK-Unternehmen gehen für 2013 von steigenden Umsätzen aus. Insgesamt prognostiziert der Verband BITKOM bei den Branchenerlösen einen leichten Zuwachs um 1,6 Prozent auf den Rekordwert von 154 Mrd. €. Weltweit dürfte die Nachfragedynamik ebenfalls anhalten.

Günstig sind die Aussichten auch auf den globalen Märkten für **Umwelttechnologie** und Ressourceneffizienz. Laut einer Studie des Bundesumweltministeriums werden sie bis 2025 jährlich um durchschnittlich 3 bis 9 Prozent wachsen und ihr Gesamtvolumen in diesem Zeitraum gegenüber 2011 etwa verdoppeln.

Geschäftsverlauf und künftige Ausrichtung

Ziele des LEONI-Konzerns

		Ist 2012	Plan 2013
Konzernumsatz	Mrd. €	3,81	ca. 3,7
EBIT	Mio. €	235,8	ca. 170
Investitionsvolumen ¹	Mio. €	154,2	ca. 190
Free Cashflow ²	Mio. €	63,5	ca. 50
Nettofinanzschulden	Mio. €	249,2	ca. 250
Eigenkapitalquote	%	35,4	ca. 35
Return on Capital Employed	%	20,8	ca. 15

¹ ohne Akquisitionen

² vor Akquisitionen bzw. Desinvestitionen

Entwicklung des LEONI-Konzerns

In den ersten Wochen 2013 blieb die Nachfrage aus der Automobilindustrie und weiteren Abnehmerbranchen wie erwartet verhalten, und die kurzfristige Marktentwicklung ist schwer abzuschätzen. Viele Fahrzeughersteller planen in den kommenden Monaten zudem Modellwechsel, was für LEONI zahlreiche Neuanläufe zur Folge hat. Diese wirken sich frühestens ab dem Ende der laufenden Berichtsperiode positiv auf unsere Geschäftsentwicklung aus. LEONI sieht 2013 deshalb als Übergangsjahr und rechnet – konservativ prognostiziert – mit einem **Konzernumsatz** von rund 3,7 Mrd. €. Regional erwarten wir eine weitere Verlagerung in Richtung Emerging Markets und USA. In den BRIC-Staaten inklusive Südkorea und dem NAFTA-Raum wird das Geschäftsvolumen spürbar steigen, in Europa dagegen abnehmen.

Das **Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern** wird 2013 voraussichtlich auf rund 170 Mio. € zurückgehen. Neben dem Wegfall der Sondereffekte aus dem Vorjahr und auch aufgrund der fehlenden Deckungsbeiträge aus der Umsatzreduzierung wurden bei dieser vorsichtigen Prognose hohe Vorlaufkosten für die anstehenden Produktionsanläufe im Bordnetz-Bereich berücksichtigt. Hinzu kommen Aufwendungen für eine Vielzahl an Internationalisierungsprojekten sowie die Anpassung unserer IT- und Engineering-Kapazitäten zur Vorbereitung des zu erwartenden künftigen Wachstums.

Bei unserer Planung haben wir einen Kupferpreis von durchschnittlich 6,00 €/kg angesetzt. Ferner liegt ihr die **Annahme** weiter steigender Lohnkosten zugrunde, verursacht von deutlichen Aufschlägen in den Niedriglohnländern. Die Restrukturierungsaufwendungen sollten etwa auf Vorjahreshöhe liegen.

2014 geht LEONI dann wieder von einem deutlichen Umsatz- und Ergebnisschub aus, sofern sich die konjunkturellen Rahmenbedingungen nicht wesentlich verschlechtern. Die Basis dafür bildet das dank der Vielzahl neu gewonnener Projekte gut gefüllte Orderbuch im Unternehmensbereich Wiring Systems. Auch mittelfristig sehen wir große **Wachstumschancen** und rechnen damit, den Konzernumsatz bis 2016 auf rund 5 Mrd. € zu erhöhen. Davon sollen dann etwa 20 Prozent auf die BRIC-Staaten inklusive Südkorea entfallen. Dort bestehen nach wie vor die größten Potenziale. Gemäß unserer Globalisierungsstrategie intensivieren wir die Aktivitäten in diesen Regionen auch in den kommenden Jahren. Positive Impulse sind ferner aus dem Ausbau des Systemgeschäfts und des Produktangebots für grüne Technologien zu erwarten. Diese Themen werden weiterhin im Mittelpunkt unserer Innovationsstrategie stehen und zu selektiven Ergänzungen des **Leistungsspektrums** führen.

Grundsätzlich wird sich die **Geschäftspolitik** von LEONI in den kommenden beiden Jahren nicht verändern. Die Organisationsstruktur sowie die eingesetzten Technologien und Prozesse werden unter Effizienzgesichtspunkten laufend überprüft, größere Umstellungen stehen aber auch hier nicht an. Die **Dividendenpolitik** sieht weiterhin vor, rund ein Drittel des Jahresüberschusses an die Aktionäre auszuschütten.

Wiring Systems Division

Der Unternehmensbereich Wiring Systems agiert 2013 in einem von moderatem Marktwachstum und starkem Wettbewerb geprägten Umfeld und wird voraussichtlich einen Außenumsatz von rund 2,1 Mrd. € erzielen (2012: 2,2 Mrd. €). Dabei verändert sich die Umsatzstruktur durch den Anlauf von 16 Neuprojekten und das Auslaufen verschiedener Modellreihen deutlich. Das Geschäftsvolumen wird sich weiter in Richtung der aufstrebenden Absatzmärkte in den BRIC-Staaten sowie in die NAFTA-Region verlagern. Im Fokus steht unter anderem die zielgerichtete Erschließung des indischen Marktes.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern des Segments dürfte aus heutiger Sicht bei rund 95 Mio. € und damit deutlich unter dem Vorjahreswert von 134,5 Mio. € liegen. Ursächlich dafür sind die Auswirkungen der vorsichtigen Umsatzplanung und die Vorbereitung zahlreicher Neuprojekte. Des Weiteren sind verschiedene Infrastrukturprojekte zur Ermöglichung des angestrebten mittelfristigen Wachstumsschubes notwendig.

Auf Basis des gut gefüllten Orderbuchs erwartet der Unternehmensbereich Wiring Systems, 2014 in die nächste Expansionsphase einzutreten. Mittelfristig dürften wir schneller wachsen als der Gesamtmarkt und das Geschäftsvolumen in den BRIC-Staaten inklusive Südkorea bis 2017 mehr als verdoppeln. Um für die global tätigen Hersteller ein attraktiver Partner zu bleiben, werden wir unser leistungsfähiges Produktionsnetzwerk weiter kontinuierlich optimieren. Im laufenden Jahr soll dazu unter anderem ein neuer Standort in China aufgebaut und eine Fertigungsstätte in Polen geschlossen werden. Um die guten Kundenbeziehungen zu festigen, vergrößern wir außerdem unsere Systemkompetenz, indem wir die Aktivitäten in den Bereichen Komponenten, Connectivity und Elektromobilität verstärken.

Wire & Cable Solutions Division

Für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wird 2013 erneut ein Außenumsatz von rund 1,6 Mrd. € erwartet. Zulegen dürfte vor allem das Geschäft mit Automobil-Sonderleitungen in China und den USA. Dabei profitieren wir von unseren in diesen Regionen erweiterten Kapazitäten. Der neue indische Standort, der voraussichtlich im März die Produktion aufnimmt, wird ebenfalls erste Umsatzbeiträge leisten. Positiv sollte sich außerdem die Nachfrage nach unseren Kabeln und Kabelsystemen für Medizintechnik, Telekommunikation, Automatisierungstechnik und Infrastrukturprojekte sowie im Bereich Fiber Optics entwickeln. Dagegen ist bei Solar- und Datenkabeln angesichts der schwachen europäischen Konjunktur mit weiteren Rückgängen zu rechnen. Das Segment-EBIT wird aus heutiger Sicht bei etwa 75 Mio. € liegen (2012 inkl. der Sondereffekte aus dem Verkauf von LEONI Studer Hard in Höhe von 28,3 Mio. €: 101,3 Mio. €).

Im Rahmen unseres Strategieprojekts „WCS 4ward“ wird die Internationalisierung der Aktivitäten im Segment WCS weiter vorangetrieben. Im Zentrum stehen neben Indien, wo im laufenden Jahr zusätzlich eine Kabelfertigung für die petrochemische und die Solarindustrie sowie die Schienenverkehrstechnik installiert werden soll, Russland, Südostasien und der Mittlere Osten. In diesen Regionen sowie in Amerika werden wir außerdem unsere Vertriebsaktivitäten weiter ausbauen. Auch die Innovationskraft und das Systemgeschäft werden weiter gestärkt. Hier liegen die Schwerpunkte auf den Bereichen alternative Leitermaterialien, Hochfrequenztechnik, Miniaturisierung und halogenfreie Werkstoffe. Fortschritte im Stellhebel Effizienz werden sich durch die Harmonisierung der Geschäfts- und IT-Prozesse sowie die Fortführung der Aktivitäten zur „Operational Excellence“ ergeben.

Finanz- und Vermögenslage

Die Finanz- und Vermögenslage des LEONI-Konzerns wird sich 2013 aus heutiger Sicht auf dem sehr soliden Niveau des Vorjahres stabilisieren. Der Free Cashflow sollte rund 50 Mio. € und die Nettofinanzverschuldung etwa 250 Mio. € betragen. Die Eigenkapitalquote wird voraussichtlich rund 35 Prozent betragen.

Aufgrund der frühzeitigen, erfolgreichen Refinanzierungsmaßnahmen im Jahr 2012 besteht derzeit kein aktueller Finanzierungsbedarf. Die 2013 fällige Anleihe sowie das auslaufende Schuldscheindarlehen werden aus den verfügbaren Guthaben und Kreditlinien getilgt. Zudem wird das Darlehen der European Investment Bank bedarfsgerecht abgerufen. Die Finanzierung der Investitionsprojekte erfolgt aus dem operativen Cashflow.

Investitionen

Konzernweit investiert LEONI im laufenden Jahr voraussichtlich rund 190 Mio. € in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Davon sollen etwa 30 Prozent in Deutschland, 21 Prozent in Osteuropa, 18 Prozent in Asien, 15 Prozent in Nordafrika, 10 Prozent in der NAFTA-Region und 6 Prozent im übrigen Europa verwendet werden.

Vom Gesamtvolumen werden rund 113 Mio. € auf den Unternehmensbereich WSD entfallen. Im Mittelpunkt stehen hier die zahlreichen geplanten Neu- und Folgeprojekte, auf die wir unsere Produktionsstätten in Asien, der NAFTA-Region, Nordafrika und Osteuropa vorbereiten. Von strategischer Bedeutung sind ferner die Erweiterung am russischen Standort Zavolzhje, der Aufbau des zusätzlichen Werks in China, der Ausbau der automatisierten Fertigung von Cockpit-Kabelsätzen in Rumänien sowie die Modernisierung des Kompetenzzentrums in Kitzingen.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions investiert im laufenden Jahr aus heutiger Sicht etwa 64 Mio. €. Die Schwerpunkte liegen in den Bereichen Automobilleitungen, Infrastrukturkabel sowie Kabelsysteme für Medizin- und Automatisierungstechnik. Neben dem neuen Werk in Indien ist in China die Errichtung einer Produktionsstätte für Spezialkabel innerhalb bereits vorhandener Flächen geplant. Auch in der NAFTA-Region sollen die Kapazitäten erweitert werden.

Weitere Leistungsindikatoren

Beschaffung

Der Materialanteil an unserer Wertschöpfung wird in den kommenden Jahren unverändert hoch bleiben, sodass der Optimierung der Beschaffungsstrukturen und -kosten weiterhin eine große Bedeutung zukommt. Im Unternehmensbereich WCS werden die Internationalisierung des Lieferantenpools und die regionale oder weltweite Bündelung von Einkaufsvolumina deshalb fortgesetzt. Der Unternehmensbereich WSD wird die Globalisierung seiner Einkaufsstrukturen im laufenden Jahr ebenfalls weiter vorantreiben und die Beschaffungsaktivitäten vor allem in den BRIC-Ländern inklusive Südkorea verstärken.

Mitarbeiter

Die Zahl der Beschäftigten des LEONI-Konzerns wird sich 2013 aufgrund des etwas geringeren Umsatzvolumens und erwarteter Effizienzsteigerungseffekte an verschiedenen Low-Cost-Standorten voraussichtlich etwas verringern. Dagegen planen wir insbesondere im Unternehmensbereich Wiring Systems zur Vorbereitung des 2014 erwarteten Wachstums den Ausbau unserer Engineering-Kapazitäten, im Wesentlichen am Standort Kitzingen. Mit der Umsetzung der neuen Personalstrategie soll darüber hinaus die Attraktivität von LEONI als Arbeitgeber weiter gesteigert werden.

Forschung & Entwicklung

Die Schwerpunkte unserer Entwicklungsarbeit bleiben 2013 nahezu unverändert. Neben der Substitution von Kupfer als Leiterwerkstoff und dem Ausbau der Nutzung alternativer Leitermaterialien zur Gewichts- und Kostenreduzierung wird im Unternehmensbereich WSD ein zusätzlicher Schwerpunkt auf dem Thema „vernetztes Fahrzeug“, also der Kommunikation zwischen Fahrzeugen und Verkehrsinfrastruktur, liegen. Der Unternehmensbereich WCS wird seine Entwicklungsaktivitäten darüber hinaus vor allem in den Bereichen Hochfrequenztechnik, Miniaturisierung sowie halogenfreie Werkstoffe verstärken.

Nachhaltigkeit

Zur Jahresmitte 2013 veröffentlicht LEONI den zweiten UN Global Compact-Fortschrittsbericht und informiert damit über die neuesten Entwicklungen im Bereich Nachhaltigkeit. Auch am Carbon Disclosure Project werden wir voraussichtlich wieder teilnehmen und daran arbeiten, unseren Beitrag zur Schonung der **Umwelt** weiter zu verbessern. Im Unternehmensbereich WCS sind hierzu erneut zahlreiche technische Maßnahmen geplant, insbesondere zur Steigerung der Energieeffizienz. Außerdem finden Veranstaltungen und Schulungen zur Stärkung des Umweltbewusstseins statt. An Standorten in Deutschland und Marokko stehen drei Erstzertifizierungen nach ISO 14001 oder EMAS an. Der Unternehmensbereich WSD plant eine Matrix-Zertifizierung nach der Umweltnorm ISO 14001, um die Umweltorientierung mehrerer Standorte zu verbessern und dies zu dokumentieren.

Auch das **Qualitätsmanagement** wird kontinuierlich verbessert. Das Segment WSD arbeitet an der weiteren Konsolidierung der Teilprozesse QM, SHE und LPSplus im integrierten Managementsystem. Im Unternehmensbereich WCS wird die Vereinheitlichung der Geschäftsprozesse vorangetrieben und mit unserer Niederlassung in Japan ein zusätzlicher Standort nach ISO 9001 erstzertifiziert.

Gesamtaussage zur künftigen Entwicklung

Der Vorstand der LEONI AG betrachtet 2013 als Übergangsjahr mit einem leichten Umsatz- und einem spürbaren Ergebnisrückgang. Es wird geprägt von zahlreichen Neuanläufen, Internationalisierungs- und weiteren Projekten zur Vorbereitung unserer künftigen Expansion. Die Finanz- und Vermögenslage dürfte sich 2013 etwa auf dem soliden Niveau des Vorjahres stabilisieren.

2014 folgt voraussichtlich bereits die nächste Wachstumsphase mit einem beträchtlichen Umsatz- und Ergebnisanstieg. Grundlage dafür ist das gut gefüllte Orderbuch im Unternehmensbereich Wiring Systems und die starke Position beider Divisionen in vielen Zukunftsbranchen. Regional sehen wir die größten Wachstumschancen für LEONI weiterhin in den BRIC-Staaten inklusive Südkorea sowie in der NAFTA-Region.

Nürnberg, 21. Februar 2013

Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Dr. Andreas Brand

Konzernabschluss

<u>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</u>	131
<u>Konzern-Gesamtergebnisrechnung</u>	132
<u>Konzern-Kapitalflussrechnung</u>	133
<u>Konzernbilanz</u>	134
<u>Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals</u>	135
<u>Konzernanhang</u>	136
<u>Konsolidierungskreis</u>	210
<u>Bestätigungsvermerk</u>	212
<u>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</u>	213

LEONI AG Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

[T€]	nach IFRS	01.01. bis 31.12.	Anhang	2012	2011
Umsatzerlöse				3.809.007	3.701.487
Umsatzkosten				- 3.133.966	- 3.029.347
Bruttoergebnis vom Umsatz				675.041	672.140
Vertriebskosten				- 192.186	- 181.937
Allgemeine Verwaltungskosten				- 185.262	- 156.957
Forschungs- und Entwicklungskosten				- 93.596	- 84.095
Sonstige betriebliche Erträge			[6] [7]	48.890	9.917
Sonstige betriebliche Aufwendungen			[6]	- 16.955	- 14.856
Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen			[17]	- 121	- 7.071
EBIT				235.811	237.141
Finanzerträge			[8]	4.729	1.814
Finanzaufwendungen			[8]	- 42.791	- 42.796
Sonstiges Beteiligungsergebnis				139	91
Ergebnis vor Steuern				197.888	196.250
Ertragsteuern			[9]	- 41.867	- 40.291
Konzernüberschuss				156.021	155.959
davon: Anteilseigner des Mutterunternehmens				155.661	155.734
Anteile ohne beherrschenden Einfluss				360	225
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in Euro			[29]	4,76	4,99
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)			[29]	32.669.000	31.184.500

LEONI AG Konzern-Gesamtergebnisrechnung

[T€]	nach IFRS	01.01. bis 31.12.	2012	2011
Konzernüberschuss			156.021	155.959
Sonstiges Ergebnis				
Differenzen aus der Währungsumrechnung				
		In der laufenden Periode entstandene Gewinne	6.345	9.588
		Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung	- 9.787	0
		Summe Differenzen aus der Währungsumrechnung	- 3.442	9.588
Marktbewertung von Wertpapieren				
		In der laufenden Periode entstandene Gewinne	137	0
		Summe Marktbewertung von Wertpapieren	137	0
Cashflow Hedges				
		In der laufenden Periode entstandene Gewinne	8.550	395
		Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung	1.380	- 2.540
		Abzüglich Umbuchungen in die Bilanz	0	- 48
		Summe Cashflow Hedges	9.930	- 2.193
		Anteil des sonstigen Ergebnisses, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt davon: in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebuchte Währungseffekte - 2.232 T€ (Vorjahr: 0 T€)	- 2.279	426
		Steuerliche Effekte auf Bestandteile des sonstigen Ergebnisses	- 3.716	1.436
		Sonstiges Ergebnis	630	9.257
		Gesamtergebnis	156.651	165.216
		davon: Anteilseigner des Mutterunternehmens	156.239	164.967
		Anteile ohne beherrschenden Einfluss	412	249

LEONI AG Konzern-Kapitalflussrechnung

[T€]	nach IFRS	01.01. bis 31.12.	2012	2011
Konzernüberschuss			156.021	155.959
Überleitung zum Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit:				
	Ertragsteuern		41.867	40.291
	Zinsergebnis		41.519	40.744
	Dividendenerträge		- 139	- 91
	Abschreibungen		116.202	107.045
	Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte		0	8.108
	Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		- 14.775	6.395
	Ergebnis aus Anlagenabgängen (Gewinn)/Verlust		- 3.165	351
	Gewinn aus dem Verkauf von Tochterunternehmen		- 18.373	0
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Schulden, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen				
	Veränderung der Forderungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerte		- 7.729	- 56.574
	Veränderung der Vorräte		7.086	- 53.400
	Veränderung der sonstigen Vermögenswerte		- 6.477	854
	Veränderung der Rückstellungen		- 19.404	- 10.839
	Veränderung der Verbindlichkeiten		- 5.133	71.667
Gezahlte Ertragsteuern			- 42.828	- 28.091
Gezahlte Zinsen			- 34.263	- 37.896
Erhaltene Zinsen			1.162	1.491
Erhaltene Dividendenzahlungen			139	91
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit			211.710	246.105
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen			- 160.623	- 127.436
Akquisitionen von Tochterunternehmen abzüglich übernommener Finanzmittel			- 24.500	- 1.990
	davon: Kaufpreis - 26.574 T€ (Vorjahr: - 2.100 T€)			
	Übernommene Finanzmittel 2.074 T€ (Vorjahr: 110 T€)			
Investitionen in sonstige finanzielle Vermögenswerte			- 513	- 608
Einzahlungen aus Anlagenabgängen			9.051	3.005
Erlöse aus dem Verkauf von assoziierten Unternehmen			98	128
Erlöse aus dem Verkauf von Tochterunternehmen abzüglich abgegebener Finanzmittel			50.988	0
	davon: Verkaufserlöse 51.031 T€ (Vorjahr: 0 T€)			
	Abgegebene Finanzmittel - 43 T€ (Vorjahr: 0 T€)			
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit			- 125.499	- 126.901
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden			255.030	23.467
Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzschulden			- 359.582	- 65.875
Kapitalerhöhung			0	111.518
Gezahlte Dividenden der LEONI AG			- 49.004	- 20.790
Mittelab-/zufluss aus der Finanzierungstätigkeit			- 153.556	48.320
Ab-/Zunahme des Finanzmittelbestandes			- 67.345	167.524
Wechselkursbedingte Veränderungen des Finanzmittelbestandes			- 326	4.228
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode			365.995	194.243
Finanzmittelbestand am Ende der Periode			298.324	365.995

LEONI AG Konzern-Bilanz

Aktiva [T€]	nach IFRS	Anhang	31.12.2012	31.12.2011
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente			298.324	365.995
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte		[11]	478.148	456.841
Sonstige Vermögenswerte		[12]	89.661	76.855
Ertragsteuerforderungen			11.370	10.731
Vorräte		[13]	488.535	458.973
Summe kurzfristige Vermögenswerte			1.366.038	1.369.395
Sachanlagevermögen		[14]	677.246	625.948
Immaterielle Vermögenswerte		[15]	91.092	59.084
Geschäfts- oder Firmenwerte		[16]	149.353	152.661
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen		[17]	715	22.416
Forderungen aus langfristigen Entwicklungsaufträgen		[11]	41.826	39.492
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		[18]	6.491	4.570
Latente Steuern		[9]	37.867	33.252
Sonstige Vermögenswerte		[19]	13.446	13.762
Summe langfristige Vermögenswerte			1.018.036	951.185
Summe Aktiva			2.384.074	2.320.580
Passiva [T€]	nach IFRS	Anhang	31.12.2012	31.12.2011
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristiger Anteil an langfristigen Krediten		[20]	270.845	106.348
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		[21]	639.376	608.171
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern			32.568	39.288
Kurzfristige andere Verbindlichkeiten		[22]	144.124	142.899
Rückstellungen		[23]	35.945	47.193
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten			1.122.858	943.899
Langfristige Finanzschulden		[20]	276.648	493.569
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten			6.662	12.175
Langfristige andere Verbindlichkeiten			11.472	16.656
Pensionsrückstellungen		[24]	46.162	44.919
Sonstige Rückstellungen		[23]	23.012	25.798
Latente Steuern		[9]	52.132	46.083
Summe langfristige Verbindlichkeiten			416.088	639.200
Gezeichnetes Kapital		[25]	32.669	32.669
Kapitalrücklage		[25]	290.887	290.887
Gewinnrücklagen		[25]	479.319	372.662
Kumuliertes sonstiges Ergebnis			40.562	39.984
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital			843.437	736.202
Anteile ohne beherrschenden Einfluss			1.691	1.279
Summe Eigenkapital		[25]	845.128	737.481
Summe Passiva			2.384.074	2.320.580

LEONI AG Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

[T€]	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Kumuliertes sonstiges Ergebnis			Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Summe
				Differenz aus der Währungs-umrechnung	Markt-bewertung von Wert-papieren	Cashflow Hedges			
1. Januar 2011	29.700	181.961	237.718	41.193	- 58	- 10.384	480.130	1.030	481.160
Konzernüberschuss			155.734				155.734	225	155.959
Sonstiges Ergebnis				9.907	105	- 779	9.233	24	9.257
<i>Gesamtergebnis</i>							<i>164.967</i>	<i>249</i>	<i>165.216</i>
Kapitalerhöhung	2.969	108.926					111.895		111.895
Dividendenzahlung			- 20.790				- 20.790		- 20.790
31. Dezember 2011	32.669	290.887	372.662	51.100	47	- 11.163	736.202	1.279	737.481
1. Januar 2012	32.669	290.887	372.662	51.100	47	- 11.163	736.202	1.279	737.481
Konzernüberschuss			155.661				155.661	360	156.021
Sonstiges Ergebnis				- 5.728	60	6.246	578	52	630
<i>Gesamtergebnis</i>							<i>156.239</i>	<i>412</i>	<i>156.651</i>
Dividendenzahlung			- 49.004				- 49.004		- 49.004
31. Dezember 2012	32.669	290.887	479.319	45.372	107	- 4.917	843.437	1.691	845.128

LEONI AG Konzernanhang

[1] Allgemeine Grundlagen

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

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

Der Konzernabschluss der LEONI zum 31. Dezember 2012 wurde in Euro erstellt. Soweit nichts anderes vermerkt, sind alle Beträge in Tausend Euro (T€) angegeben. Die Bilanz ist nach Fristigkeit gegliedert, die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren erstellt worden. Die Gesamtergebnisrechnung wird in zwei miteinander verbundenen Darstellungen vorgenommen. Soweit zur Verbesserung der Klarheit der Darstellung die Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst sind, wurden sie im Anhang gesondert ausgewiesen.

Die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen denen des Vorjahres mit Ausnahme der erstmalig im Geschäftsjahr 2012 angewendeten neuen IFRS Vorschriften. Diese sind in der Textziffer 3 erläutert.

Der vorliegende Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 wurde vom Vorstand am 21. Februar 2013 zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

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

[2] Konsolidierungsgrundsätze und Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

Konsolidierungsgrundsätze

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

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

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

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

Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden als Aufwand erfasst.

Eine vereinbarte bedingte Gegenleistung wird zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden in Übereinstimmung mit IAS 39 entweder in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im sonstigen Ergebnis erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert.

Bei sukzessiven Unternehmenszusammenschlüssen wird der vom Erwerber zuvor an dem erworbenen Unternehmen gehaltene Eigenkapitalanteil zum beizulegenden Zeitwert am Erwerbszeitpunkt neu bestimmt und der daraus resultierende Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

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

Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

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

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

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

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

Währungsumrechnung

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

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

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

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

Mittelkurs zum Bilanzstichtag			[1 Euro in Fremdwährungseinheiten]	
Land	Währung	ISO Code	31.12.2012	31.12.2011
Brasilien	Real	BRL	2,69530	2,41580
China	Renminbi Yuan	CNY	8,21170	8,14850
Großbritannien	Pfund	GBP	0,81540	0,83720
Korea	Won	KRW	1.411,37200	1.490,14120
Mexiko	Peso	MXN	17,19860	18,07310
Polen	Zloty	PLN	4,09290	4,45530
Rumänien	Leu	RON	4,43920	4,33260
Russische Föderation	Rubel	RUB	40,19820	41,74280
Schweiz	Franc	CHF	1,20720	1,21620
USA	Dollar	USD	1,31830	1,29380

Jahresdurchschnittskurs			[1 Euro in Fremdwährungseinheiten]	
Land	Währung	ISO Code	2012	2011
Brasilien	Real	BRL	2,52011	2,32474
China	Renminbi Yuan	CNY	8,14034	9,00863
Großbritannien	Pfund	GBP	0,81327	0,86918
Korea	Won	KRW	1.450,79172	1.542,83537
Mexiko	Peso	MXN	17,06050	17,33813
Polen	Zloty	PLN	4,19326	4,12748
Rumänien	Leu	RON	4,45132	4,24440
Russische Föderation	Rubel	RUB	40,17664	40,96978
Schweiz	Franc	CHF	1,20482	1,23248
USA	Dollar	USD	1,29192	1,39410

Umsatzrealisierung

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

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

Dividendenerträge werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung

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

Zuwendungen der öffentlichen Hand

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

Vorräte

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

Zum Verkauf bestimmte langfristige Vermögenswerte

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

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

Sachanlagen

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

Für die planmäßigen Abschreibungen werden folgende Nutzungsdauern zugrunde gelegt:

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

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

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

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

Leasingverhältnisse

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

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses dieser Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswertes oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

Immaterielle Vermögenswerte

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

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

Gemäß IAS 38 sind immaterielle Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer planmäßig abzuschreiben. Das Unternehmen schreibt daher in Übereinstimmung mit diesen Regelungen als immaterielle Vermögenswerte aktivierte Entwicklungskosten und andere immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer auf den geschätzten Restbuchwert, in der Regel auf Null, ab. Bei den anderen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer handelt es sich im Wesentlichen um Softwarelizenzen mit einer Nutzungsdauer von drei Jahren sowie um im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Kundenbeziehungen mit Nutzungsdauern von sechs bis 23 Jahren und erworbener Technologie und Fertigungs-Know-how mit einer Nutzungsdauer von fünf bis

15 Jahren. Die Abschreibungsmethode und die Abschreibungsdauer werden für einen immateriellen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die aufgrund von Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswertes erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode und der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt.

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

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

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

Geschäfts- oder Firmenwerte

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

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

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

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

Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer und von Sachanlagen

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

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

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

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

Finanzinstrumente

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

Finanzinstrumente werden erfasst, sobald LEONI Vertragspartei des Finanzinstruments wird. Bei marktüblichen Käufen oder Verkäufen im Rahmen eines Vertrags, dessen Bedingungen die Lieferung des Vermögenswerts innerhalb eines Zeitraums vorsehen, der üblicherweise durch Vorschriften oder Konventionen des

jeweiligen Marktes festgelegt wird, ist für die erstmalige bilanzielle Erfassung sowie den bilanziellen Abgang der Erfüllungstag relevant, d.h. der Tag, an dem der Vermögenswert an oder durch LEONI geliefert wird.

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

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

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

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

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

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

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

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

Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte werden in die folgenden Kategorien eingeteilt:

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

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

Gewinne und Verluste aus finanziellen Vermögenswerten dieser Kategorie werden erfolgswirksam erfasst. Weder im Geschäftsjahr 2012 noch im Vorjahr wurden originäre finanzielle Vermögenswerte als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, noch wurde von der Möglichkeit, finanzielle Vermögenswerte bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Vermögenswerte („Financial Assets at Fair Value Through Profit or Loss“) zu designieren, Gebrauch gemacht.

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

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

Finanzielle Vermögenswerte dieser Kategorie waren weder im Geschäftsjahr 2012 noch im Vorjahr im Konzern vorhanden.

■ ***Kredite und Forderungen***

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

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

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

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

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

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte („Available-for-Sale Financial Assets“ – AfS) sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und nicht in eine der vorstehenden Kategorien eingestuft sind. Sie sind grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Die aus der Zeitwertbewertung resultierenden Gewinne oder Verluste werden innerhalb des Eigenkapitals als erfolgsneutrale Eigenkapitaländerung separat erfasst. Sofern signifikante Verlustereignisse oder bei Eigenkapitalinstrumenten länger anhaltende Wertverluste bestehen, führt dies zu einer ergebniswirksamen

Abschreibung in der Gewinn- und Verlustrechnung. Der Konzern geht davon aus, dass ein signifikantes Verlustereignis bei einer Wertminderung von mehr als 20 Prozent vorliegt und dass bei Eigenkapitalinstrumenten von länger anhaltenden Wertverlusten auszugehen ist, wenn über einen Zeitraum von zwölf Monaten ein kontinuierlicher Wertverfall zu verzeichnen war. Bei den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten werden spätere Wertaufholungen grundsätzlich erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Lediglich bei Schuldinstrumenten werden Zuschreibungen bis zur Höhe der ursprünglichen Wertminderung erfolgswirksam erfasst und darüber hinausgehende Beträge erfolgsneutral berücksichtigt. Sofern bei Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorliegt und ihr beizulegender Wert nicht verlässlich ermittelbar ist, erfolgt die Bewertung zu Anschaffungskosten und im Falle einer dauerhaften Wertminderung wird eine Abwertung auf den Barwert der zukünftigen Cashflows vorgenommen.

Finanzielle Verbindlichkeiten

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

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

Im Geschäftsjahr 2012 und im Vorjahr waren keine originären finanziellen Verbindlichkeiten als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert und es wurde nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, finanzielle Verbindlichkeiten bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Verbindlichkeiten („Financial Liabilities at Fair Value Through Profit or Loss“ – FVtPL) zu designieren. Alle finanziellen Verbindlichkeiten, die nicht in diese Kategorie fallen und keine derivativen Finanzinstrumente sind, werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet (Financial Liabilities at Amortised Cost – FLAC“). Bei kurzfristigen Verbindlichkeiten entspricht den fortgeführten Anschaffungskosten der Rückzahlungs- oder Erfüllungsbetrag. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden sowie im Rahmen von Amortisationen.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

Im LEONI-Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente werden zu ihrem Marktwert am Abschlussstichtag bilanziert. Abhängig von der Fälligkeit werden Derivate mit positivem Marktwert als kurz- oder langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte und Derivate mit negativem Marktwert als kurz- oder langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten ausgewiesen. Aus der Marktwertänderung resultierende Gewinne oder Verluste werden grundsätzlich ergebniswirksam behandelt. Soweit Fremdwährungsderivate, die zur Siche-

zung zukünftiger Zahlungsströme aus schwebenden Geschäften oder geplanten Transaktionen abgeschlossen werden („Cashflow Hedges“), den Anforderungen des Rechnungslegungsstandards hinsichtlich des Hedge-Accountings genügen, werden die Wertänderungen dieser Derivate bis zur Realisierung des Ergebnisses aus den abgesicherten Grundgeschäften im sonstigen Ergebnis bzw. direkt im Eigenkapital gesondert verbucht. Die im sonstigen Ergebnis erfassten Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit der Ergebnisauswirkung der gesicherten Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Diejenigen Teile der Marktwertänderung des Derivates, die hinsichtlich des abgesicherten Risikos als ineffektiv angesehen werden, werden unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung ergebniswirksam verbucht. Die Marktwertänderungen von Zinsderivaten, die der Absicherung von variabel verzinslichen langfristigen Verbindlichkeiten dienen, werden ebenfalls im sonstigen Ergebnis bzw. direkt im Eigenkapital erfasst, soweit die Anforderungen eines Cashflow Hedge-Accountings erfüllt sind. Die im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Beträge führen in der Folgezeit zu einem Ausgleich des in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Zinsaufwandes aus dem zugehörigen Grundgeschäft.

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

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

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

Abgegrenzte Schulden („accruals“)

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

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

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

Dienstzeitaufwand wird linear über den durchschnittlichen Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit der Anwartschaften verteilt. Soweit Anwartschaften sofort nach Einführung oder Änderungen eines Pensionsplans unverfallbar sind, ist der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand sofort ergebniswirksam zu erfassen.

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

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

Sonstige Rückstellungen

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

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

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

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

Restrukturierungsaufwand

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

Ertragsteuern

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

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

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

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

Ergebnis je Aktie

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

Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung wird gemäß IAS 7 in die Bereiche betriebliche Tätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit gegliedert. Dabei werden die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit nach der indirekten Methode ermittelt, indem das Periodenergebnis um Auswirkungen von nicht zahlungswirksamen Geschäftsvorfällen, Rückstellungen und Abgrenzungen von vergangenen oder künftigen betrieblichen Ein- und Auszahlungen sowie um Ertrags- und Aufwandsposten, die dem Investitions- oder Finanzierungsbereich zuzurechnen sind, berichtet wird. Unter den „sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträgen“ werden dabei im Wesentlichen nicht als Gewinnausschüttung vereinnahmte Ergebnisse der at equity bilanzierten Unternehmen und aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung ungegliederte Währungsergebnisse ausgewiesen. Gezahlte Zinsen und erhaltene Zinsen und Dividenden sind als Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit klassifiziert. Gezahlte Dividenden sind dem Finanzierungsbereich zugeordnet. Der Finanzmittelbestand setzt sich aus den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zusammen.

Diese beinhalten Kassenbestände, Schecks und sofort verfügbare Bankguthaben, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu drei Monate beträgt. Der Einfluss von wechsellkursbedingten Wertänderungen auf den Finanzmittelbestand wird gesondert ausgewiesen, so dass der Finanzmittelbestand zu Beginn und Ende der Berichtsperiode abgestimmt werden kann.

Segmentberichterstattung

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

Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

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

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

Die Überprüfungen der Werthaltigkeit von Geschäfts- und Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer basieren auf Berechnungen des Nutzungswertes. Die Werthaltigkeitstests von langfristigen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer wurden ebenfalls anhand ihres Nutzungswertes vorgenommen. Zur Schätzung des Nutzungswertes muss der Konzern die voraussichtlichen künftigen Cashflows aus den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen die langfristigen Vermögenswerte oder Geschäfts- oder Firmenwerte zugeordnet sind, schätzen und darüber hinaus einen angemessenen Zinssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln (Discounted-Cashflow-Methode). Die Cashflows werden aus der Unternehmensplanung der nächsten fünf Geschäftsjahre abgeleitet, wobei Restrukturierungsmaßnahmen, zu denen sich der Konzern noch nicht verpflichtet hat, und wesentliche künftige Investitionen, die die Ertragskraft der getesteten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erhöhen werden, nicht enthalten sind. Die Unternehmensplanung wird bottom-up erstellt, d.h. die Planzahlen werden für jede Business Unit oder Business Group bzw. Tochtergesellschaft detailliert erstellt und zu den Segmenten und zum Gesamtkonzern verdichtet. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von den Automobilherstellern kommunizierten erwarteten Stückzahlen. Dementsprechend ist der erzielbare Betrag bzw. der Nutzungswert

stark abhängig von den prognostizierten Abnahmemengen. Des Weiteren ist der erzielbare Betrag stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz. Die Geschäfts- oder Firmenwerte beliefen sich am 31. Dezember 2012 auf 149.353 T€ (Vorjahr: 152.661 T€). Bei der Überprüfung ihrer Werthaltigkeit war bei einem Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 6.318 T€ das Testergebnis zwar positiv, aber der Nutzungswert der zugrundeliegenden zahlungsmittelgenerierenden Einheit würde bei einer Erhöhung des Abzinsungssatzes vor Steuern um 1,59 Prozentpunkte ceteris paribus ihrem Buchwert entsprechen. Bei einer weiteren Erhöhung des Zinssatzes könnte es daher zu einem Abwertungsbedarf kommen. Die Höhe der Wertberichtigung hängt vom konkreten Testergebnis ab und könnte möglicherweise neben der Abwertung des Geschäfts- oder Firmenwertes auch Abwertungen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen nach sich ziehen. Weitere Einzelheiten zu den Werthaltigkeitstests der Geschäfts- oder Firmenwerte sind in der Textziffer 16 zu finden. Bei den immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer handelt es sich ausschließlich um im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken. Ihr Buchwert am 31. Dezember 2012 betrug wie im Vorjahr 2.128 T€. Bei der Werthaltigkeitsüberprüfung dieser Vermögenswerte ergab sich bei einer Marke ein Ergebnis, das ab einer Erhöhung des Abzinsungssatzes vor Steuern um nur 0,95 Prozentpunkte ceteris paribus zu einem Abwertungsbedarf führen könnte, der ebenfalls in Abhängigkeit des konkreten Testergebnisses neben der Marke auch andere langfristige Vermögenswerte betreffen könnte. Weitere Einzelheiten zu den Werthaltigkeitstests der immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer sind in der Textziffer 15 zu finden. Die immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer hatten zum 31. Dezember 2012 einen Buchwert in Höhe von 88.964 T€ (Vorjahr: 56.956 T€). Die Sachanlagen standen zum 31. Dezember 2012 mit 677.246 T€ (Vorjahr: 625.948 T€) zu Buche. Bei der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, die das lokale Geschäft aus dem Erwerb von Daekyeung beinhaltet, wurde aufgrund der Verlustsituation und der großen Abweichungen zu den ursprünglichen Planzahlen eine Werthaltigkeitsüberprüfung der immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer, die im Wesentlichen die erworbene Kundenbeziehungen beinhaltete, und der Sachanlagen vorgenommen. Der Test wurde anhand des Nutzungswertes durchgeführt, wobei die erwarteten zukünftigen Cashflows aus der aktuellen Fünf-Jahresplanung abgeleitet wurden. Der zugrunde gelegte Abzinsungssatz vor Steuern betrug 12,46 Prozent. Das Testergebnis führte zu keinem Abwertungsbedarf. Der Nutzungswert übertraf den Buchwert von 26,2 Mio. € um 1,1 Mio. €. Ab einer Erhöhung des Zinssatzes vor Steuern von mehr als 0,43 Prozentpunkten würde der Nutzungswert ceteris paribus unter den Buchwert fallen und es könnte zu Wertberichtigungen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen kommen.

Derivate, die im Zusammenhang mit zukünftigen Unternehmenszusammenschlüssen stehen und in den Anwendungsbereich des IAS 39 fallen, werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Dieser wird anhand eines Discounted-Cashflow-Modells ermittelt, wobei die dabei zu schätzenden zukünftigen Cashflows aus der vom Management erstellten Fünf-Jahres-Planung abgeleitet werden. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von den Automobilherstellern kommunizierten erwarteten Stückzahlen. Dementsprechend ist der beizulegende Zeitwert stark abhängig von den prognostizierten Abnahmemengen. Zudem ist der beizulegende Zeitwert stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz. Zum 31. Dezember 2012 bestand kein Derivat, das im Zusammenhang mit zukünftigen Unternehmenszusammenschlüssen stand. Im Vorjahr war zum 31. Dezember 2011 ein Derivat mit einem Buchwert von – 673 T€ erfasst, das im Zusammenhang mit dem zu Beginn des Geschäftsjahres 2012 erfolgten Erwerb der restlichen 50 Prozent der Anteile an dem südkoreanischen Gemeinschaftsunternehmen Daekyeung T&G Co. Ltd. stand.

Für die Bilanzierung aktiver latenter Steuern, im Wesentlichen auf nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge, sind Einschätzungen und Ermessensentscheidungen der Unternehmensleitung hinsichtlich der zukünftigen Steuerplanungsstrategien, der erwarteten Eintrittszeitpunkte und Höhe der zukünftig zur Nutzung der Verlustvorträge zur Verfügung stehenden zu versteuernden Einkommen zu treffen. Aktive latente Steuern werden insoweit angesetzt als aufrechenbare latente Steuerverbindlichkeiten in gleicher Höhe und gleicher Fristigkeit erwartet werden. Darüber hinaus werden aktive latente Steuern nur dann angesetzt, wenn zukünftig mit hoher Wahrscheinlichkeit ausreichend zu versteuerndes Einkommen erwartet wird, um die latenten Steueransprüche aus Verlustvorträgen und temporären Differenzen nutzen zu können. Für diese Beurteilung wird das erwartete zu versteuernde Einkommen aus der Unternehmensplanung abgeleitet, welche nach den oben beschriebenen Grundsätzen erstellt wird. Der Betrachtungszeitraum beträgt aufgrund der zunehmenden Unsicherheiten in der weiteren Zukunft in der Regel drei Jahre. Bei Gesellschaften in Verlustsituationen werden aktive latente Steuern erst dann angesetzt, wenn sich der Turnaround abzeichnet bzw. mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit davon auszugehen ist, dass die zukünftigen positiven Ergebnisse erzielt werden können. Zum 31. Dezember 2012 belief sich der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf 37.867 T€ (Vorjahr: 33.252 T€). Weitere Einzelheiten sind in der Textziffer 9 dargestellt.

Der Altersversorgungsaufwand aus leistungsorientierten Plänen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Diese Bewertungen basieren auf Annahmen und Ermessensentscheidungen in Bezug auf Abzinsungssätze, erwartete Erträge aus Planvermögen, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, die Sterblichkeit und die künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung solcher Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Für Altersversorgungsverpflichtungen wurde im Konzerndurchschnitt ein Abzinsungssatz von 3,58 Prozent (Vorjahr: 4,24 Prozent) unterstellt. Bei einem um 1,0 Prozent höheren Zinssatz hätte sich ein um 37,2 Mio. € geringerer Anwartschaftsbarwert ergeben. Bei einer Verringerung des Zinssatzes um 1,0 Prozent ergäbe sich ein um 50,6 Mio. € höherer Anwartschaftsbarwert. Da die Korridormethode angewendet wird, hätte dies aber keine Auswirkung auf die im Geschäftsjahr 2012 bilanzierte Pensionsrückstellung und das Periodenergebnis gehabt. Die Pensionsrückstellungen betragen am 31. Dezember 2012 46.162 T€ (Vorjahr: 44.919 T€). In Höhe von 11.957 T€ (Vorjahr: 11.967 T€) bestand am 31. Dezember 2012 ein Aktivposten aus dem Altersversorgungsplan in England. Weitere Einzelheiten sind in der Textziffer 24 dargestellt.

[3] Neue Rechnungslegungsvorschriften

Im Geschäftsjahr erstmalig angewendete neue Rechnungslegungsvorschriften

- Im Oktober 2010 veröffentlichte der IASB Änderungen zu IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“, die den Nutzern von Finanzberichten einen besseren Einblick in Transaktionen zum Zwecke der Übertragung von Vermögenswerten (etwa Verbriefungen) einschließlich eines Einblicks in mögliche Auswirkungen der noch beim abgebenden Unternehmen verbliebenen Risiken ermöglichen. Mit den Änderungen werden auch zusätzliche Angaben gefordert, wenn ein unverhältnismäßig großer Anteil von Übertragungen rund um das Ende einer Berichtsperiode auftritt. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2011 beginnen. Zusätzliche Angaben waren wegen Unwesentlichkeit nicht erforderlich.

Zukünftige, neue Rechnungslegungsvorschriften

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

- Im Juni 2011 hat der IASB eine Änderung zu IAS 1 „Darstellung des Abschlusses – Darstellung von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses“ veröffentlicht. Sie führt zu einer geänderten Gruppierung von Posten, die im sonstigen Ergebnis dargestellt werden. Bestandteile, für die künftig eine erfolgswirksame Umgliederung vorgesehen ist (sog. Recycling), sind gesondert von Bestandteilen, die im Eigenkapital verbleiben, zu zeigen. Die Änderung ist erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnt. Die neuen Vorschriften werden für den Konzern zu Änderungen im Ausweis der Bestandteile im sonstigen Ergebnis führen.
- Der IASB hat ebenfalls im Juni 2011 mehrere Änderungen zu IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ veröffentlicht. Die vorgenommenen Anpassungen reichen von grundlegenden Änderungen, beispielsweise betreffend die Ermittlung von erwarteten Erträgen aus dem Planvermögen und die Aufhebung der Korridor-methode, welche der Verteilung bzw. der Glättung von aus den Pensionsverpflichtungen resultierenden Volatilität im Zeitablauf diente, bis zu bloßen Klarstellungen und Umformulierungen. Der überarbeitete Standard ist erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnt. Da LEONI die Korridormethode anwendet und diese nicht mehr zulässig sein wird, sondern versicherungsmathematische Gewinne und Verluste künftig im sonstigen Ergebnis zu erfassen sind, werden sich die Änderungen auf die in der Bilanz anzusetzenden Pensionsverpflichtungen sowie auf das Eigenkapital auswirken. Die nach der Korridormethode noch nicht berücksichtigten versicherungsmathematischen Verluste werden zukünftig das Eigenkapital mindern, gleichzeitig werden sich die in der Bilanz auszuweisenden Pensionsrückstellungen erhöhen und der bisher auf der Aktivseite ausgewiesene Posten auf Null verringern. Außerdem wird sich die geänderte Ermittlung der Erträge aus dem Planvermögen auf die Gewinn- und Verlustrechnung auswirken. Die erwarteten Erträge aus dem Planvermögen und der Zinsaufwand auf die Pensionsverpflichtung werden zukünftig durch eine einheitliche Nettozinskomponente ersetzt. Die Auswirkung aus den erläuterten Änderungen stellen sich voraussichtlich wie folgt dar:

Zum 1. Januar 2012 bestanden versicherungsmathematische Verluste nach der neuen Regelung in Höhe 55.629 T€, die eigenkapitalmindernd im sonstigen Ergebnis zu erfassen sind. Nach Steuern beträgt der Eigenkapitaleffekt 41.938 T€.

Durch den Wegfall der nach der bisherig angewandten Korridormethode in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassende Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten und durch die erforderliche Anwendung einer einheitlichen Nettozinskomponente verbessert sich das Ergebnis des Geschäftsjahres 2012 vor Steuern um 1.438 T€. Das Eigenkapital zum 31. Dezember 2012 wird sich daher zum einen durch diesen positiven Ergebniseffekt in den Gewinnrücklagen erhöhen. Zum anderen betragen die versicherungsmathematischen Verluste vor Steuern zu diesem Stichtag 79.683 T€ und vermindern das sonstige Ergebnis und somit das Eigenkapital. Nach Steuern beträgt der gesamte Eigenkapitaleffekt – 61.542 T€.

Die Änderungen des IAS 19 betreffen zudem Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses („termination benefits“) und haben daher auch Auswirkungen auf die Bilanzierung von Altersteilzeitverpflichtungen, wie der Anwendungshinweis des IFRS-Fachausschuss (IFRS-FA) des Deutschen Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (DRSC) im Dezember 2012 klargestellt hat. Die wichtigsten Änderungen

betreffen die Ansammlung der Schuld zur Leistung von Aufstockungsbeträgen. Anders als bisher wird die Auffassung vertreten, dass es sich bei den Aufstockungsbeträgen regelmäßig nicht um Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses („termination benefits“) sondern um andere langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer handelt. Die Aufstockungsbeträge müssen unter Berücksichtigung von nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand („past service cost“) angesammelt werden. Der Konzern ermittelte derzeit die Auswirkungen.

- Im Dezember 2010 hat der IASB eine Änderung zu IAS 12 „Latente Steuern: Realisierung zugrundeliegender Vermögenswerte“ veröffentlicht. Die Änderung beinhaltet eine Klarstellung über die Bemessung der latenten Steuern für nach IAS 40 zum beizulegenden Zeitwert bewertete Immobilien und führt dabei die widerlegbare Vermutung ein, dass die Realisierung des Buchwerts grundsätzlich durch Veräußerung erfolgt. Bei der Bemessung der latenten Steuern für nicht abnutzbare Vermögenswerte, die nach IAS 16 nach dem Neubewertungsmodell bewertet werden, soll stets von einer Veräußerung ausgegangen werden. Die Änderung ist in der EU erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder ab dem 1. Januar 2013 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Aus dieser Änderung des IAS 12 werden keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns erwartet.
- Im Mai 2011 veröffentlichte der IASB IFRS 13 „Fair Value Measurement“, der erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden ist, das am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnt. Der Standard legt Richtlinien für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts fest und definiert umfassende quantitative und qualitative Angaben über die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert. Nicht zum Regelungsbereich des Standards gehört dagegen die Frage, wann Vermögenswerte und Schulden zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden müssen oder können. IFRS 13 definiert den beizulegenden Zeitwert als den Preis, den eine Partei in einer regulären Transaktion zwischen Marktteilnehmern am Bewertungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts erhalten oder für die Übertragung einer Verbindlichkeit zahlen würde. Die neue Vorschrift wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.
- Des Weiteren veröffentlichte der IASB im Mai 2011 mit IFRS 10 „Consolidated Financial Statements“, IFRS 11 „Joint Arrangements“, IFRS 12 „Disclosure of Interest in Other Entities“ sowie den Folgeänderungen zu IAS 27 „Einzelabschlüsse“ und IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen“ Neuerungen und Verbesserungen der Rechnungslegungsvorschriften und Angabevorschriften zu den Themen Konsolidierung, gemeinschaftliche Vereinbarungen bzw. Gemeinschaftsunternehmen und zu außerbilanziellen Aktivitäten. Diese genannten Vorschriften sind in der EU jeweils erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnt, wobei die EU eine vorzeitige Anwendung entsprechend des Erstanwendungszeitpunktes des IASB ab dem 1. Januar 2013 zulässt.
 - IFRS 10 „Consolidated Financial Statements“ ersetzt die Bestimmungen des bisherigen IAS 27 „Konzern- und Einzelabschlüsse“ zur Konzernrechnungslegung und die Interpretation SIC-12 „Konsolidierung – Zweckgesellschaften“. IFRS 10 begründet ein einheitliches Beherrschungskonzept, welches auf alle Unternehmen einschließlich der Zweckgesellschaften Anwendung findet.
 - IFRS 11 „Joint Arrangements“ ersetzt den IAS 31 „Anteile an Gemeinschaftsunternehmen“ und die Interpretation SIC-13 „Gemeinschaftlich geführte Unternehmen – Nicht monetäre Einlagen durch Partner-

unternehmen“. Mit IFRS 11 wird das bisherige Wahlrecht zur Anwendung der Quotenkonsolidierung bei Gemeinschaftsunternehmen aufgehoben. Diese Unternehmen werden künftig allein at-equity in den Konzernabschluss einbezogen.

- IFRS 12 „Disclosure of Interests in Other Entities“ regelt einheitlich die Angabepflichten für den Bereich der Konzernrechnungslegung und konsolidiert die Angaben für Tochterunternehmen, die bislang in IAS 27 geregelt waren, die Angaben für gemeinschaftlich geführte und assoziierte Unternehmen, welche sich bislang in IAS 31 bzw. IAS 28 befanden, sowie für strukturierte Unternehmen.
- Der Anwendungsbereich von IAS 27 „Separate Financial Statements“ (überarbeitet 2011) wurde mit der Verabschiedung von IFRS 10 und IFRS 12 allein auf die Bilanzierung von Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten und assoziierten Unternehmen in separaten Einzelabschlüssen eines Unternehmens beschränkt.
- Der Regelungsbereich des IAS 28 „Investments in Associates and Joint Ventures“ (überarbeitet 2011) wurde mit der Verabschiedung von IFRS 11 und IFRS 12 neben den assoziierten Unternehmen auch auf die Anwendung der Equity-Methode auf Gemeinschaftsunternehmen ausgeweitet.

Die Änderungen werden voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns nach sich ziehen.

- Im Oktober 2011 hat der IASB die IFRIC Interpretation 20 „Stripping Costs in the Production Phase of a Surface Mine“ veröffentlicht. Die Interpretation regelt die Aktivierung eines langfristigen Vermögenswerts für während des Abbaubetriebs anfallende Kosten der Abraumbeseitigung, sofern der Nutzen in einem verbesserten Zugang zu künftig abbaubaren Erzen liegt und weitere zwingende Voraussetzungen erfüllt sind. Die Interpretation ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 31. Dezember 2012 beginnen. LEONI ist von diesen Sachverhalten bzw. Regelungen nicht betroffen. Sie haben daher keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.
- Im Dezember 2011 hat der IASB Änderungen zu IAS 32 und IFRS 7 „Offsetting Financial Assets and Financial Liabilities“ veröffentlicht. Mit der Änderung sollen bestehende Inkonsistenzen über eine Ergänzung der Anwendungsleitlinien beseitigt werden. Die bestehenden grundlegenden Bestimmungen zur Saldierung von Finanzinstrumenten werden jedoch beibehalten. Darüber hinaus werden ergänzende Angaben definiert. Die Änderungen sind erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnt. Die Auswirkungen auf den Konzern werden derzeit ermittelt.

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

- Im Rahmen des IASB Projektes zur umfassenden Neuregelung der Bilanzierung von Finanzinstrumenten hat der IASB im November 2009 als ersten Teil der Neuregelungen den IFRS 9 „Financial Instruments“ veröffentlicht, der zunächst nur die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten regelt. Hiernach sind finanzielle Vermögenswerte abhängig von ihren Charakteristika und unter Berücksichtigung der Geschäftsmodelle für die Verwaltung der finanziellen Vermögenswerte entweder zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren. Eigenkapitalinstrumente sind immer zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren, Wertschwankungen von Eigenkapitalinstrumenten dürfen aber im sonstigen Ergebnis erfasst werden, soweit diese Option bei ihrem Zugang festgelegt wurde. Der Standard ist erstmals verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen. Die European Financial Reporting Advisory Group hat die Empfehlung zur Übernahme des IFRS in der EU verschoben, um sich mehr Zeit für die Begutachtung der Ergebnisse des IASB Projekts zur Verbesserung der Bilanzierung von Finanzinstrumenten zu nehmen.
Im Oktober 2010 veröffentlichte der IASB den zweiten Teil von IFRS 9 mit den neuen Vorschriften für die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten. Die neuen Regelungen ändern insbesondere die Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten, die in Anwendung der sogenannten „Fair-Value-Option“ erfolgswirksam bewertet werden. Alle sonstigen Regelungen in Bezug auf die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten wurden unverändert aus IAS 39 in den neuen IFRS 9 übernommen. Die neuen Regelungen sind erstmals verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen.
- Im Mai 2012 veröffentlichte der IASB „Improvements to IFRSs 2009-2011“. Die Regelung beinhaltet Klarstellungen zu mehreren bestehenden Standards und ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.
- Im Juni 2012 veröffentlichte der IASB eine „Transition Guidance“ als Ergänzung zu den IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12, die ab 1. Januar 2013 gültig ist.
- Am 31. Oktober 2012 wurde eine zusätzliche Ergänzung bzw. Änderung zu IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27 hinsichtlich der Bilanzierung von Investmentgesellschaften („Investment Entities“) veröffentlicht, die ab dem 1. Januar 2014 anzuwenden ist. Unternehmen, die entsprechend der in dieser Ergänzung bzw. geänderten Fassung des IFRS 10 niedergelegte Definitionen als Investmentgesellschaft qualifizieren, sind von bestimmten Konsolidierungspflichten ausgenommen. Sie müssen vielmehr ihre Tochtergesellschaften erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert gemäß IFRS 9 Finanzinstrumente bilanzieren.

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

[4] Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der LEONI AG 20 inländische und 66 ausländische Gesellschaften einbezogen, bei denen der LEONI AG unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht. Im Konsolidierungskreis sind keine Zweckgesellschaften im Sinne des SIC 12 enthalten, da LEONI keine Unternehmen beherrscht, die zu einem bestimmten Zweck ohne oder nur mit geringer Kapitalbeteiligung gegründet wurden.

Anzahl der vollkonsolidierten Gesellschaften

	31.12.2012	31.12.2011
Inland	21	20
Ausland	66	63
Gesamt	87	83

Zugegangen sind mit dem Erwerb der restlichen 50 Prozent des südkoreanischen Unternehmens Daekyeung T&G Co. Ltd. fünf ausländische Gesellschaften, wobei Daekyeung T&G Co. Ltd. mit der bereits bestehenden südkoreanischen Tochtergesellschaft LEONI Wiring Systems Korea Inc. mit Sitz in Seoul verschmolzen wurde, sodass netto nur vier Gesellschaften zugegangen sind. Im Inland wurde die LEONI Con-Tech GmbH mit Sitz in Roth, die den Entwicklungsbetrieb für Steckersysteme von der Firma FCT electronic GmbH in München erworben hat, neu in den Konsolidierungskreis aufgenommen. Abgegangen ist die schweizerische Gesellschaft LEONI Studer Hard AG, welche im März 2012 veräußert wurde. Die Akquisitionen und Veräußerungen von Tochterunternehmen sind in der Textziffer 5 ausführlich beschrieben.

Die im vierten Quartal 2012 im Segment Wire & Cable Solutions gegründete Tochtergesellschaft LEONI Middle East FZE mit Sitz in Dubai wurde in den Konsolidierungskreis aufgenommen. Die südafrikanische Gesellschaft LEONI Wiring Systems East London Ltd. aus dem Segment Wiring Systems war bereits seit längerer Zeit in Liquidation und schied aufgrund der im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgten rechtswirksamen Löschung auch formell aus dem Konsolidierungskreis aus.

Die vollständige Aufstellung der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften, der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen zum 31. Dezember 2012 ist am Ende des Anhangs dargestellt.

[5] Akquisitionen und Veräußerungen von Tochterunternehmen

Im Geschäftsjahr 2012:

Am 4. Januar 2012 übernahm LEONI die restlichen 50 Prozent der Anteile an dem südkoreanischen Gemeinschaftsunternehmen Daekyeung T&G Co. Ltd. mit Sitz in Busan zu einem Preis von 39.000 Mio. koreanische Won (KRW), wobei 20.000 Mio. KRW bzw. 13.532 T€ am Übernahmetag und 19.000 Mio. KRW bzw. 13.562 T€ im Dezember 2012 gezahlt wurden. Die Gegenleistung für die restlichen Anteile betrug 24.301 T€. Unter Berücksichtigung der übernommenen liquiden Mittel in Höhe von 2.074 T€ sowie der erhaltenen Zahlungen aus der Absicherung des Währungskurses in Höhe von 1.543 T€ betrug im Berichtszeitraum die zahlungswirksame Gegenleistung 23.477 T€. Transaktionskosten in Höhe von 248 T€ wurden als Aufwand verbucht

und in den Verwaltungskosten erfasst. Das südkoreanische Unternehmen inklusive seiner vier chinesischen Tochterunternehmen ist dem Segment Wiring Systems zugeordnet und fertigt insbesondere für die Kunden General Motors, SsangYong und Volvo Bordnetz-Systeme. Mit der Komplettübernahme soll der südkoreanische Automobilmarkt schneller erschlossen und die Einbindung der Fertigungsstandorte in das globale Produktionsnetzwerk von LEONI vorangetrieben werden.

Die Erstkonsolidierung wurde mit dem Erhalt der Beherrschung über das Unternehmen zum Erwerbszeitpunkt, dem 4. Januar 2012 vorgenommen. Bei der Erstkonsolidierung überstieg die Summe aus Gegenleistung und beizulegendem Zeitwert der bestehenden Anteile in Höhe von 48.602 T€ den Betrag der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden, die ebenfalls mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Daraus resultierte ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 6.359 T€, der für Synergien, den Mitarbeiterstamm und Neukundenpotentiale anfiel. Der Geschäfts- und Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig. Die nachfolgende Übersicht zeigt den beizulegenden Zeitwert der übernommenen Vermögenswerte und Schulden zum Erstkonsolidierungszeitpunkt:

[T€]	Bei Erwerb angesetzt
Immaterielle Vermögenswerte	43.117
Sachanlagen	31.408
Vorräte	36.669
Latente Steuern	1.266
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18.805
Liquide Mittel	2.074
Sonstige Vermögenswerte	6.647
	139.986
Latente Steuern	9.974
Finanzschulden	50.594
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	30.697
Pensionsrückstellungen	2.349
Rückstellungen	701
Sonstige Verbindlichkeiten	3.428
	97.743
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	42.243
Gegenleistungen	24.301
Beizulegender Zeitwert der bestehenden Anteile	24.301
Beizulegender Zeitwert der Nettovermögens	42.243
Geschäfts- oder Firmenwert	6.359

Der Bruttobetrag der übernommenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug 18.916 T€. Die zugehörige Wertberichtigung betrug 131 T€. Der Beitrag der erworbenen Gesellschaften zum Konzernumsatz betrug 120.531 T€ und zum Konzernüberschuss – 17.480 T€. Aus der Bewertung der bereits bestehenden Anteile zum beizulegenden Zeitwert entstand ein Ertrag in Höhe von 2.721 T€. Zudem wurde ein bis zum Übernahmestichtag im sonstigen Ergebnis erfasster Währungsgewinn aus den Altanteilen in Höhe von 2.232 T€ in der Gewinn- und Verlustrechnung realisiert. Beide vorgenannten Effekte wurden in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst.

Am 10. Januar 2012 wurden Daekyeung T&G Co. Ltd. und die bereits bestehende südkoreanische Tochtergesellschaft LEONI Wiring Systems Korea Inc. mit Sitz in Seoul verschmolzen. Die Gesellschaft firmiert unter dem Namen LEONI Wiring Systems Korea Inc. und hat ihren Sitz in Busan.

Am 1. Mai 2012 erwarb LEONI im Rahmen eines Asset Deals den Entwicklungsbetrieb für Steckersysteme von der Firma FCT electronic GmbH in München. Mit dem Erwerb erreichte LEONI einen wichtigen strategischen Schritt zum systematischen Kompetenzaufbau für Steck- und Steckverbindingssysteme. Neben dem spezifischen Entwicklungs-Know-how wurde ein elfköpfiges Team aus Spezialisten und Fachkräften zum Aufbau der Business Unit Connectivity gewonnen, die dem Segment Wiring Systems zugeordnet ist. Der erstmalige Einbezug des erworbenen Geschäftsbetriebs erfolgte mit Erhalt der Beherrschung zum 1. Mai 2012. Die nachfolgende Übersicht zeigt die beizulegenden Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt. Der Kaufpreis bzw. die zahlungswirksame übertragene Gegenleistung in Höhe von 1.023 T€ überstieg diese um 330 T€, sodass ein Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen wurde, der auf den erworbenen Mitarbeiterstamm und Synergien entfiel.

[T€]	Bei Erwerb angesetzt
Immaterielle Vermögenswerte	513
Sachanlagen	194
	707
Sonstige Verbindlichkeiten	14
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	693
Geschäfts- oder Firmenwert	330
Übertragene Gegenleistung	1.023

Die Aktivitäten trugen nicht zum Konzernumsatz, jedoch 95 T€ zum Konzernergebnis bei.

Folgende Übersicht zeigt die im Geschäftsjahr 2012 angefallenen Gegenleistungen für die Akquisitionen und die davon zahlungswirksamen Beträge.

[T€]	Übertragene Gegenleistung	davon zahlungswirksam	Differenz
LEONI Con-Tech (Asset Deal mit FCT electronic GmbH, München)	1.023	1.023	0
Daekyeung T&G Co. Ltd.	24.301	23.477	824
Gesamt	25.324	24.500	824

LEONI verkaufte am 19. März 2012 alle Anteile an ihrem Schweizer Tochterunternehmen LEONI Studer Hard AG, das dem Segment Wire & Cable Solutions zugeordnet war. Anfang des Jahres 2012 wurde die Gesellschaft auf das Sterilisationsgeschäft, das die Bestrahlung von Medizinprodukten, Arzneimitteln und Verpackungen beinhaltet, fokussiert. Das Sterilisationsgeschäft erwirtschaftete im vergangenen Jahr 2011 rund 8,4 Mio. €. Das Tochterunternehmen schied am Tage des Verkaufs aus dem Konsolidierungskreis aus, da zu diesem Zeitpunkt auch die Beherrschung über das Unternehmen auf den Erwerber überging. Die vom Erwerber zu erbringende

Gegenleistung betrug 51.031 T€, wobei eine Kaufpreisanpassung im zweiten und dritten Quartal in Höhe von 1.346 T€ berücksichtigt wurde. Aus dem Verkauf realisierte der Konzern einen in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfassten Endkonsolidierungsgewinn in Höhe von 28.316 T€. Dieser beinhaltet einen Währungsgewinn in Höhe von 9.943 T€, der aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert wurde. Folgende Übersicht zeigt die abgegangenen Vermögenswerte und Schulden.

[T€]	Bei Verkauf abgegangen
Immaterielle Vermögenswerte	434
Geschäfts- oder Firmenwert	10.320
Sachanlagen	27.243
Vorräte	21
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	812
Liquide Mittel	43
Sonstige Vermögenswerte	634
	39.507
Sonstige Verbindlichkeiten	631
Pensionsrückstellungen	316
Sonstige Rückstellungen	748
Latente Steuern	3.621
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.533
	6.849
Buchwert des Nettovermögens	32.658
Erhaltene Gegenleistung	51.031
Veräußerungsgewinn	18.373

Der Konzern vereinnahmte aus dem Verkauf der LEONI Studer Hard AG eine Zahlung von 51.031 T€, sodass unter Berücksichtigung der abgegangenen liquiden Mittel in Höhe von 43 T€ dem Konzern 50.988 T€ zugeflossen sind.

Im Geschäftsjahr 2011:

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

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

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

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

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

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

Die übernommenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren um 112 T€ wertberichtigt. Der Beitrag der Gesellschaften im Jahr 2011 zum Konzernumsatz betrug 15.714 T€ und zum Konzernüberschuss 23 T€.

[6] Sonstige betriebliche Erträge und sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 48.890 T€ (Vorjahr: 9.917 T€) beinhalteten in Höhe von 18.373 T€ den Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf der LEONI Studer Hard AG und in Höhe von 2.721 T€ einen Ertrag aus der Zeitwertbewertung der bereits vor der Übernahme an Daekyeung T&G Co. Ltd. gehaltenen Anteile (siehe Textziffer 5). Im Vorjahr waren aufgrund der Neubewertung des Altanteils an der j-fiber GmbH 676 T€ in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst (siehe ebenfalls Textziffer 5).

Des Weiteren war ein positives Währungsergebnis in Höhe von 8.168 T€ (Vorjahr: 2.787 T€ Währungsverlust) enthalten, das im Wesentlichen auf die aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebuchten Währungsgewinne aus den beiden genannten Transaktionen zurückzuführen war. Zusammen mit den Währungsgewinnen aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 3.457 T€ (Vorjahr: – 239 T€), die in den Finanzerträgen enthalten waren, ergab sich insgesamt ein Währungsgewinn von 11.625 T€ (Vorjahr: – 3.026 T€).

Die sonstigen betrieblichen Erträge umfassten außerdem Buchgewinne aus dem Verkauf von Vermögenswerten in Höhe von 4.957 T€ (Vorjahr: 749 T€), die mit 3.075 T€ (Vorjahr: 370 T€) auf das Segment Wire & Cable Solutions und mit 1.921 T€ (Vorjahr: 380 T€) auf das Segment Wiring Systems entfielen, sowie erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 7.670 T€ (Vorjahr: 3.190 T€ und Entschädigungsleistungen in Höhe von 1.110 T€ in China), die wie im Vorjahr nahezu ausschließlich auf das Segment Wiring Systems entfielen. Detaillierte Ausführungen hierzu befinden sich in der Textziffer 7.

Aus der Auflösung von Restrukturierungsrückstellungen bzw. -verbindlichkeiten waren Erträge in Höhe von 2.154 T€ (Vorjahr: 1.056 T€) enthalten. Sie entfielen mit 249 T€ (Vorjahr: 376 T€) auf das Segment Wire & Cable Solutions und mit 1.905 T€ (Vorjahr: 680 T€) auf das Segment Wiring Systems.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 16.955 T€ (Vorjahr: 14.856 T€) beinhalteten Aufwendungen für Restrukturierung in Höhe von 9.543 T€ (Vorjahr: 2.409 T€) und Kosten im Zusammenhang mit dem Verkauf von Forderungen in Höhe von 2.979 T€ (Vorjahr: 3.785 T€). Die Restrukturierungsaufwendungen betrafen mit 907 T€ (Vorjahr: 1.202 T€) das Segment Wire & Cable Solutions und mit 8.636 T€ (Vorjahr: 1.207 T€) das Segment Wiring Systems. Es handelte sich im Wesentlichen um Aufwendungen für Abfindungen, die auch die Zuführungen zu den Restrukturierungsrückstellungen (vgl. hierzu die Erläuterungen in der Textziffer 23) beinhalten. Im Segment Wire & Cable Solutions handelte es sich um Maßnahmen fast ausschließlich an deutschen Standorten. Im Segment Wiring Systems betraf es im Wesentlichen Produktionsstandorte in Tunesien, Spanien, Slowakei, Marokko und in China (Weihai) aus der Akquisition von Daekyeung. Die Restrukturierungsaufwendungen entfielen mit 8.801 T€ (Vorjahr: 1.330 T€) auf die Umsatzkosten, mit 80 T€ (Vorjahr: 160 T€) auf die Vertriebskosten, mit 424 T€ (Vorjahr: 919 T€) auf die allgemeinen Verwaltungskosten und mit 238 T€ (Vorjahr: 0 T€) auf die Forschungs- und Entwicklungskosten.

[7] Zuwendungen der öffentlichen Hand

Der Konzern erhielt im Geschäftsjahr 2012 erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand von insgesamt 10.114 T€ (Vorjahr: 6.428 T€). In Höhe von 2.444 T€ (Vorjahr: 3.234 T€) handelte es sich im Wesentlichen um Zuschüsse zur Altersteilzeit und um Zuwendungen für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten. Diese Erträge wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung direkt mit den angefallenen Aufwendungen verrechnet. In Höhe von 7.670 T€ (Vorjahr: 3.194 T€) handelte es sich im Wesentlichen um staatliche Zuwendungen für

den Aufbau eines neuen Werks und die damit verbundene Schaffung und dreijährige Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen in Serbien sowie um erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand zur Förderung der Exportwirtschaft in Ägypten und China. Die Erträge aus diesen Zuwendungen wurden in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst (siehe Textziffer 6).

Im Geschäftsjahr 2012 wurden investitionsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 485 T€ (Vorjahr: 1.293 T€) erfasst. Sie wurden von den Anschaffungs- und Herstellungskosten der betreffenden Sachanlagen abgezogen.

[8] Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Bei den Finanzerträgen in Höhe von 4.729 T€ (Vorjahr: 1.814 T€) handelte es sich um Währungsgewinne in Höhe von 3.457 T€ (Vorjahr: 0 T€) und Zinserträge in Höhe von 1.272 T€ (Vorjahr: 1.814 T€). Sämtliche Zinserträge wurden wie im Vorjahr unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt.

Die Finanzaufwendungen setzten sich wie folgt zusammen:

[T€]	2012	2011
Zinsaufwendungen	38.164	39.427
Finanzaufwand aus Pensionsverpflichtungen	3.475	2.443
Zinsaufwand aus der Bewertung von sonstigen Rückstellungen	1.152	687
Währungsverluste	0	239
Finanzaufwendungen	42.791	42.796

Die Finanzaufwendungen enthielten in Höhe von 30.091 T€ (Vorjahr: 32.233 T€) Zinsaufwendungen, die unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt wurden.

[9] Ertragsteuern

Für die Geschäftsjahre 2012 und 2011 setzten sich die Ertragsteuern einschließlich der latenten Steuern wie folgt zusammen:

[T€]	2012	2011
Laufende Ertragsteuern	49.764	40.065
Latente Steuern	- 7.897	226
Summe Steuern vom Einkommen und Ertrag	41.867	40.291

Im Geschäftsjahr 2012 wurden Steueraufwendungen in Höhe von 41.867 T€ (Vorjahr: 40.291 T€) in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In Höhe von 3.716 T€ (Vorjahr: 1.436 T€ Steuerertrag) wurde ein Steueraufwand im sonstigen Ergebnis erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden sind anhand der Steuersätze zu bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der der Vermögenswert oder die Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Bei den deutschen Gesellschaften wurde zum 31. Dezember 2012 für die Berechnung der latenten Steuern unverändert zum Vorjahr ein Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent für alle temporären Differenzen angewandt. Weiterhin berücksichtigt wurde ein Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent (Vorjahr: 5,5 Prozent) auf die Körperschaftsteuer sowie ein durchschnittlicher Gewerbesteuersatz in Höhe von 13,0 Prozent (Vorjahr: 13,0 Prozent). Unter Berücksichtigung des Solidaritätszuschlags und der Gewerbesteuer ergab sich für die Berechnung der latenten Steuern bei den inländischen Gesellschaften somit ein kombinierter Steuersatz von 28,9 Prozent (Vorjahr: 28,9 Prozent). Bei ausländischen Gesellschaften wurden zur Berechnung der latenten Steuern die jeweiligen landesspezifischen Steuersätze zugrunde gelegt.

Im Geschäftsjahr wurden Änderungen ausländischer Steuersätze ertragswirksam in Höhe von 2.209 T€ (Vorjahr: 374 T€) erfasst und betrafen hauptsächlich eine chinesische Tochtergesellschaft. Im Vorjahr betraf der ertragswirksame Effekt Tochterunternehmen in Mexiko, in der Slowakei und der Ukraine, in England und Frankreich sowie in den USA, in der Schweiz und in China. In der folgenden Überleitungsrechnung wurden die Effekte aus Steuersatzänderungen jeweils berücksichtigt.

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

	2012		2011	
	[T€]	[%]	[T€]	[%]
Erwarteter Steueraufwand (2012: 28,9 %; 2011: 28,9 %)	57.190	28,9	56.716	28,9
Unterschied zu ausländischen Steuersätzen	- 17.881	- 9,0	- 10.310	- 5,3
Änderung des Steuersatzes / Steuerrechts	- 2.209	- 1,1	- 374	- 0,2
Veränderungen von Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern	- 2.697	- 1,3	- 9.068	- 4,6
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	1.808	0,9	3.372	1,7
Ergebnisse aus at-equity bewerteten Unternehmen	35	0,0	2.041	1,0
Periodenfremder Steueraufwand	4.212	2,1	- 3.306	- 1,7
Sonstiges	1.409	0,7	1.220	0,7
Tatsächlicher Steueraufwand / Steuersatz	41.867	21,2	40.291	20,5

Bei der Veränderung der Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern in Höhe von - 2.697 T€ (Vorjahr: - 9.068 T€) handelte es sich in Höhe von 2.840 T€ (Vorjahr: 2.738 T€) um nicht aktivierte latente Steuern. Diese Wertberichtigungen betrafen wie im Vorjahr im Wesentlichen latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen, wenn hinsichtlich der Nutzbarkeit dieser Verlustvorträge aufgrund der Sach- und Rechtslage sowie der verfügbaren Informationen Unsicherheiten bestanden. In Höhe von - 5.482 T€ (Vorjahr: - 5.815 T€) waren in der Veränderung der Wertberichtigungen ertragswirksame Auflösungen von Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern enthalten. Für die Nutzung von Verlustvorträgen, für die in Vorjahren keine Steueransprüche bilanziert waren, enthielt die Position - 55 T€ (Vorjahr: - 5.991 T€).

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

[T€]	Konzern-Bilanz		Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	
	2012	2011	2012	2011
Vorräte	9.216	6.768	1.996	914
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	4.064	7.156	- 1.266	- 2.299
Sachanlagen	3.899	3.278	553	- 2.265
Immaterielle Vermögenswerte	1.219	1.878	- 384	88
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	488	654	- 190	142
Steuerliche Verlustvorträge	51.670	44.192	5.206	- 24.358
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	18.536	25.622	- 5.695	6.933
Pensionsrückstellungen	5.483	5.003	270	322
Summe	94.575	94.551		
Wertberichtigung	- 30.993	- 30.658	670	14.599
Aktive latente Steuern (vor Saldierung)	63.582	63.893		
Vorräte	9.283	10.392	922	1.241
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	4.842	4.002	- 475	4
Sachanlagen	27.433	29.805	233	- 820
Immaterielle Vermögenswerte	23.440	17.448	3.775	6.590
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	6.252	5.909	- 240	- 181
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	5.832	8.778	2.764	- 1.128
Pensionsrückstellungen	765	390	- 242	- 8
Passive latente Steuern (vor Saldierung)	77.847	76.724		
Latenter Steuerertrag / -aufwand			7.897	- 226
Nettobetrag der aktiven / passiven latenten Steuern	- 14.265	- 12.831		

In Höhe von 30.993 T€ (Vorjahr: 30.658 T€) wurden keine aktiven latenten Steuern auf temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge angesetzt.

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

[T€]	2012	2011
Aktive latente Steuern	68.860	63.910
Wertberichtigung	- 30.993	- 30.658
Nettobetrag der aktiven latenten Steuern	37.867	33.252
Passive latente Steuern	52.132	46.083
Saldo der aktiven und passiven latenten Steuern	- 14.265	- 12.831

Latente Steuern auf sogenannte „Outside Basis Differences“ (Differenzen zwischen den Nettovermögen inklusive Geschäfts- und Firmenwerten der Tochterunternehmen und dem jeweiligen steuerlichen Wert der Anteile an den Tochterunternehmen) wurden nicht gebildet, da die Umkehrung der Differenzen beispielsweise durch Ausschüttungen gesteuert werden kann und für die absehbare Zukunft keine wesentlichen Steuereffekte zu erwarten sind. Die „Outside Basis Differences“ betragen zum 31. Dezember 2012 180.817 T€ (Vorjahr: 184.663 T€).

Am Bilanzstichtag bestanden im Konzern hauptsächlich ausländische ertragsteuerliche Verlustvorträge aber auch inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorträge von insgesamt 185.959 T€ (Vorjahr: 152.650 T€), davon sind 70.358 T€ (Vorjahr: 78.419 T€) nach der am jeweiligen Bilanzstichtag bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig. Allerdings können in Deutschland seit dem Veranlagungszeitraum 2004 und in Frankreich seit dem Veranlagungszeitraum 2011 vorgetragene Verluste nur bis zu einem Betrag von 1.000 T€ uneingeschränkt von den positiven Einkünften abgezogen werden. Ein verbleibender Betrag an positiven Einkünften kann bis zu 60 Prozent um vorgetragene Verluste gemindert werden. Die nicht unbegrenzt vortragsfähigen steuerlichen Verlustvorträge betrafen ausschließlich ausländische Tochtergesellschaften und werden spätestens bis zum Jahre 2027 verfallen, soweit sie nicht genutzt werden können. Folgende Tabelle zeigt die Nutzbarkeit dieser Verlustvorträge:

[T€]		2012
Nutzbar bis	2013	25.272
Nutzbar bis	2014	10.167
Nutzbar bis	2015	9.358
Nutzbar bis	2016	8.403
Nutzbar bis	2017	1.466
Nutzbar bis	2018	429
Nutzbar bis	2019	931
Nutzbar bis	2020	1.887
Nutzbar bis	2021	7.895
Nutzbar bis	2022	22.834
Nutzbar bis	2023	6.018
Nutzbar bis	2024	19.382
Nutzbar bis	2025	81
Nutzbar bis	2026	212
Nutzbar bis	2027	1.267

Inländische gewerbsteuerliche Verlustvorträge bestanden am Bilanzstichtag im Konzern in Höhe von 7.643 T€ (Vorjahr: 12.298 T€), die alle nach der am jeweiligen Bilanzstichtag bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig sind. Die Verrechnungsmöglichkeiten mit zukünftigen positiven Einkünften entsprechen denen der körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge.

Im Geschäftsjahr wurden inländische gewerbsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 4.666 T€ (Vorjahr: 38.897 T€) und inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 1.683 T€ (Vorjahr: 33.304 T€) genutzt. Ausländische ertragsteuerliche Verlustvorträge wurden in Höhe von 9.289 T€ (Vorjahr: 22.683 T€) und Verlustvorträge auf ausländische anrechenbare Ertragsteuern in Höhe von 5.551 T€ (Vorjahr: 2.726 T€) genutzt.

[10] Sonstiges Ergebnis

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

[T€]	01.01. – 31.12.2012			01.01. – 31.12.2011		
	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag
Veränderung der Differenz aus Währungsumrechnung	- 3.442	- 2	- 3.444	9.588	16	9.604
Veränderung der Marktbewertung von Wertpapieren („available for sale financial assets“)	137	- 30	107	0	0	0
Veränderung unrealisierter Gewinne / Verluste aus Cash Flow Hedges	9.930	- 3.684	6.246	- 2.193	1.420	- 773
Veränderung des Anteils am sonstigen Ergebnis, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt	- 2.279	0	- 2.279	426	0	426
Sonstiges Ergebnis	4.346	- 3.716	630	7.821	1.436	9.257

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

[T€]	2012	2011
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	460.422	433.695
Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	0	2.353
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	17.726	20.793
	478.148	456.841
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	41.826	39.492

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren nicht verzinslich. Am Bilanzstichtag waren die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 91.325 T€ (Vorjahr: 117.986 T€) gemindert. Die für das Factoring angefallenen Zinsen betragen 2.079 T€ (Vorjahr: 2.709 T€) und die Gebühren 900 T€ (Vorjahr: 1.076 T€).

Bei den Forderungen aus Entwicklungsaufträgen handelte es sich um kundenspezifische Entwicklungsaufträge, die in Übereinstimmung mit IAS 11 bilanziert wurden. In den Umsatzerlösen wurden im Geschäftsjahr in Höhe von 15.193 T€ (Vorjahr: 12.276 T€) Erlöse aus solchen Entwicklungsaufträgen berücksichtigt. Die angefallenen Aufwendungen entsprachen den Erlösen.

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

[T€]	2012	2011
Stand Wertberichtigungen zum 01.01.	10.252	11.678
Konsolidierungskreisänderung	139	50
Kursdifferenzen	22	32
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	2.587	3.884
Verbrauch	- 3.404	- 2.123
Auflösung	- 2.441	- 3.269
Stand Wertberichtigungen zum 31.12.	7.155	10.252

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

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

[T€]	Buchwert	davon: Zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig			davon: Zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig			
		Weniger als 30 Tage	Zwischen 30 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 180 Tagen	Zwischen 181 und 360 Tagen	Mehr als 360 Tage	
	31.12.2012							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	460.422	401.342	35.529	11.821	3.393	7.167	1.885	375
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	41.826	41.826	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	19.277	18.135	584	102	81	4	98	273
	31.12.2011							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	433.695	386.499	31.448	8.346	4.364	2.161	894	936
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	39.492	39.492	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	21.985	20.560	236	271	412	438	37	31

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

In Höhe von 115.969 T€ (Vorjahr: 134.322 T€) waren Forderungen kreditversichert.

[12] Sonstige Vermögenswerte

[T€]	2012	2011
Umsatzsteuerforderungen	51.698	45.945
Abgegrenzte Aufwendungen	16.451	11.555
Geleistete Anzahlungen	10.426	6.800
Forderungen gegenüber Versicherungen	3.785	4.500
Forderungen aus sonstigen Steuern	2.826	2.509
Übrige Vermögenswerte	4.475	5.546
	89.661	76.855

[13] Vorräte

[T€]	2012	2011
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	210.576	194.875
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	88.011	86.162
Fertige Erzeugnisse und Waren	189.948	177.936
	488.535	458.973

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 15.347 T€ (Vorjahr: 15.299 T€). Die Bestandsabwertungen waren im Geschäftsjahr 2012 wie im Vorjahr in voller Höhe in den Umsatzkosten enthalten.

Die als Aufwand in den Umsatzkosten erfassten Vorräte (Materialaufwand) betragen im Geschäftsjahr 2.294.370 T€ (Vorjahr: 2.238.455 T€).

Im Buchwert waren Vorräte in Höhe von 30.027 T€ (Vorjahr: 44.712 T€) enthalten, die zum erzielbaren Nettoveräußerungswert bewertet wurden.

[14] Sachanlagen

[T€]	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	technische Anlagen und Maschinen	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
Nettobuchwert 1. Januar 2011	222.191	271.572	50.437	41.413	585.613
Anschaffungskosten 1. Januar 2011	324.848	688.871	178.687	41.473	1.233.879
Währungsunterschiede	662	3.106	342	123	4.233
Zugang	7.957	34.292	15.820	70.703	128.772
Zugang Konsolidierungskreis	0	1.482	133	3	1.618
Abgang	3.177	14.856	9.954	587	28.574
Umgliederung	9.758	45.968	7.397	- 63.123	0
31. Dezember 2011	340.048	758.863	192.425	48.592	1.339.928
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2011	102.657	417.299	128.250	60	648.266
Währungsunterschiede	118	1.126	186	- 4	1.426
Zugang Abschreibungen	11.212	58.942	17.175	0	87.329
Zugang Wertminderungen	0	1.508	0	0	1.508
Abgang	1.719	13.814	9.016	0	24.549
31. Dezember 2011	112.268	465.061	136.595	56	713.980
Nettobuchwert 31. Dezember 2011	227.780	293.802	55.830	48.536	625.948
Anschaffungskosten 1. Januar 2012	340.048	758.863	192.425	48.592	1.339.928
Währungsunterschiede	2.243	1.792	225	- 14	4.246
Zugang	20.270	53.362	17.725	55.359	146.716
Zugang Konsolidierungskreis	12.202	13.062	4.771	1.568	31.603
Abgang	3.683	30.229	10.000	156	44.068
Abgang Konsolidierungskreis	13.569	19.241	1.007	833	34.650
Umgliederung	3.832	43.707	7.675	- 55.214	0
31. Dezember 2012	361.343	821.316	211.814	49.302	1.443.775
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2012	112.268	465.061	136.595	56	713.980
Währungsunterschiede	313	1.181	165	- 5	1.654
Zugang Abschreibungen	12.648	63.562	19.834	0	96.044
Abgang	1.645	27.227	8.870	0	37.742
Abgang Konsolidierungskreis	1.467	5.824	116	0	7.407
31. Dezember 2012	122.117	496.753	147.608	51	766.529
Nettobuchwert 31. Dezember 2012	239.226	324.563	64.206	49.251	677.246

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

Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen in Sachanlagen wurden in Höhe von 485 T€ (Vorjahr: 1.293 T€) von den Anschaffungs- und Herstellungskosten abgezogen.

Im Geschäftsjahr sind im Gegensatz zum Vorjahr keine Wertminderungsaufwendungen im Sachanlagevermögen entstanden. Im Vorjahr wurden 1.508 T€ in den Umsatzkosten für technische Anlagen an einem unserer chinesischen Standorte im Segment Wire & Cable Solutions erfasst, da diese Anlagen nicht mehr eingesetzt bzw. verwertet werden konnten.

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr wurden Zuschreibungen vorgenommen.

Für untergegangene und außer Betrieb genommene Sachanlagen erhielt der Konzern im Geschäftsjahr Entschädigungen in Höhe von 33 T€ (Vorjahr: 1.501 T€).

[15] Immaterielle Vermögenswerte

[T€]	Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software u. Sonstiges	Kundenbeziehungen und Auftragsbestand	Entwicklungskosten	Geleistete Anzahlungen	Summe
Nettobuchwert 1. Januar 2011	21.492	47.734	2.172	1.796	73.194
Anschaffungskosten 1. Januar 2011	72.804	89.418	9.487	1.923	173.632
Währungsunterschiede	246	64	255	3	568
Zugang	6.543	0	0	2.123	8.666
Zugang Konsolidierungskreis	2.804	798	0	0	3.602
Abgang	819	872	92	65	1.848
Umgliederung	1.373	0	256	-1.629	0
31. Dezember 2011	82.951	89.408	9.906	2.355	184.620
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2011	51.312	41.684	7.315	127	100.438
Währungsunterschiede	149	47	219	0	415
Zugang Abschreibungen	6.799	12.435	482	0	19.716
Zugang Wertminderungen	0	6.600	0	0	6.600
Abgang	750	872	11	0	1.633
31. Dezember 2011	57.510	59.894	8.005	127	125.536
Nettobuchwert 31. Dezember 2011	25.441	29.514	1.901	2.228	59.084
Anschaffungskosten 1. Januar 2012	82.951	89.408	9.906	2.355	184.620
Währungsunterschiede	195	2.037	196	16	2.444
Zugang	4.453	0	0	3.046	7.499
Zugang Konsolidierungskreis	931	42.700	0	0	43.631
Abgang	1.126	0	115	0	1.241
Abgang Konsolidierungskreis	955	1.921	0	0	2.876
Umgliederung	1.691	0	312	-2.003	0
31. Dezember 2012	88.140	132.224	10.299	3.414	234.077
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2012	57.510	59.894	8.005	127	125.536
Währungsunterschiede	189	200	183	0	572
Zugang Abschreibungen	7.191	12.498	469	0	20.158
Abgang	773	0	66	0	839
Abgang Konsolidierungskreis	521	1.921	0	0	2.442
31. Dezember 2012	63.596	70.671	8.591	127	142.985
Nettobuchwert 31. Dezember 2012	24.544	61.553	1.708	3.287	91.092

In der Position Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software und Sonstiges waren im Wesentlichen im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Technologien bzw. nicht patentiertes Fertigungs-Know-How enthalten. Der Restbuchwert der Technologien bzw. des Fertigungs-Know-Hows betrug 9.217 T€ (Vorjahr: 9.599 T€) und die durchschnittliche Restnutzungsdauer betrug 9,6 Jahre. Weiterhin waren in Höhe von 2.128 T€ (Vorjahr: 2.128 T€) im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken enthalten, die als immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer klassifiziert wurden, da keine vorhersehbare Begrenzung für die Nutzung dieser Marken existierte. Die im Rahmen von Unternehmenskäufen erworbenen vertraglichen und nicht-vertraglichen Kundenbeziehungen in der Position Kundenbeziehungen und Auftragsbestand hatten einen Restbuchwert von 61.553 T€ (Vorjahr: 29.513 T€), ihre durchschnittliche Restnutzungsdauer betrug 7,3 Jahre.

Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer waren in Höhe von 14.510 T€ (Vorjahr: 13.882 T€) in den Umsatzkosten, in Höhe von 668 T€ (Vorjahr: 945 T€) in den Vertriebskosten, in Höhe von 4.298 T€ (Vorjahr: 3.953 T€) in den Allgemeinen Verwaltungskosten und in Höhe von 681 T€ (Vorjahr: 938 T€) in den Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer wurden wie die Geschäfts- und Firmenwerte zum 31. Oktober hinsichtlich der Werthaltigkeit überprüft. Es handelte sich dabei um zwei Marken im Segment Wire & Cable Solutions, und zwar jeweils in einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit der Business Group Communication & Infrastructure und der Business Group Industry & Healthcare. Bei den Werthaltigkeitstests wurde der erzielbare Betrag auf Basis des Nutzungswertes ermittelt. Die dabei zugrundeliegenden Cashflow-Prognosen basieren jeweils auf der von der Unternehmensleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Unternehmensplanung. Die Planung der Cashflows wurde grundsätzlich „bottom-up“ aus den Einzelplanungen der operativen Bereiche abgeleitet. Sie berücksichtigte auf Erfahrungswerten beruhende Preisvereinbarungen und erwartete Effizienzsteigerungen sowie eine auf Basis der strategischen Ausrichtung abgeleitete Umsatzentwicklung. Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren wurden bei der Marke in der Business Group Communication & Infrastructure wie im Vorjahr unter Verwendung einer Wachstumsrate von Null extrapoliert. Der verwendete Abzinsungssatz vor Steuern betrug 13,29 Prozent (Vorjahr: 11,72 Prozent). Bei der Marke in der Business Group Industry & Healthcare wurde ein Abzinsungssatz vor Steuern von 12,07 Prozent (Vorjahr: 11,98 Prozent) für den fünfjährigen Detailplanungszeitraum und danach von 11,07 Prozent (Vorjahr: 11,98 Prozent) verwendet, was einer Wachstumsrate nach dem Fünfjahresplanungszeitraum von einem Prozent entspricht. Beide Werthaltigkeitstests führten zu keinem Abwertungsbedarf. Bei der Marke in der Business Group Industry & Healthcare überstieg der Nutzungswert den Buchwert von 13,2 Mio. € um nur 1,2 Mio. €. Eine Erhöhung des Abzinsungssatzes vor Steuern von mehr als 0,95 Prozentpunkte würde ceteris paribus dazu führen, dass der Nutzungswert unter dem Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit liegt.

Im Geschäftsjahr 2012 wurden keine Wertminderungsaufwendungen auf immaterielle Vermögenswerte erfasst. Im Vorjahr wurde ein Wertminderungsaufwand von 6.600 T€, der zum weitaus überwiegenden Teil auf Kundenbeziehungen entfiel, in den Umsatzkosten im Segment Wiring Systems erfasst.

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr wurden Zuschreibungen vorgenommen.

[16] Geschäfts- oder Firmenwerte

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

[T€]	2012	2011
Anschaffungskosten 1. Januar	160.818	158.977
Kumulierte Wertberichtigungen	8.157	8.167
Buchwert 1. Januar	152.661	150.810
Zugang	6.689	1.280
Abgang	10.573	0
Währungsdifferenzen	576	571
Buchwert 31. Dezember	149.353	152.661
Anschaffungskosten 31. Dezember	157.522	160.818
Kumulierte Wertberichtigungen 31. Dezember	8.169	8.157
Buchwert 31. Dezember	149.353	152.661

Die zum 31. Dezember 2012 ausgewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerte entfielen mit 69.970 T€ (Vorjahr: 80.051 T€) auf das Segment Wire & Cable Solutions und mit 79.383 T€ (Vorjahr: 72.610 T€) auf das Segment Wiring Systems. Die im Segment Wire & Cable Solutions zum 31. Dezember 2012 bestehenden Geschäfts- und Firmenwerte stammen aus den folgenden wesentlichen Akquisitionen: 18.241 T€ LEONI Schweiz AG (vormals Studer AG), 12.841 T€ LEONI Special Cables GmbH, 8.992 T€ LEONI Silitherm S.r.l., 7.530 T€ LEONI Kabelsysteme GmbH (vormals Klink + Öchsle GmbH und neumatic Elektronik + Kabeltechnik GmbH & Co.KG) und 6.899 T€ LEONI elocab GmbH. Im Segment Wiring Systems stammen die größten Geschäfts- und Firmenwerte mit 67.396 T€ aus der Akquisition von Valeo Connective Systems und mit 6.318 T€ aus Daeyeung T&G Co. Ltd.

Die Zugänge in Höhe von 6.689 T€ (Vorjahr: 1.280 T€) betrafen die im Geschäftsjahr akquirierte südkoreanische Gesellschaft Daeyeung T&G Co. Ltd. sowie den von der Firma FCT electronic GmbH erworbenen Entwicklungsbetrieb. Die Abgänge entfielen mit 10.320 T€ auf die veräußerte Tochtergesellschaft LEONI Studer Hard AG und mit 253 T€ auf die Schließung des Werks am chinesischen Standort Weihai (vgl. zu den Zu- und Abgängen auch Textziffer 5).

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

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

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

Im Segment Wiring Systems wurde der größte Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 67,4 Mio. € (Vorjahr: 67,4 Mio. €) auf Segmentebene zugeordnet.

Im Segment Wire & Cable Solutions wurden der Business Group Industry & Healthcare Geschäfts- und Firmenwerte von insgesamt 37,0 Mio. € (Vorjahr: 36,9 Mio. €) zugeordnet. Der Business Group Communication & Infrastructure wurden Geschäfts- und Firmenwerte von insgesamt 28,8 Mio. € (Vorjahr: 38,9 Mio. €) und der Business Group Automotive Cables in Höhe von 4,2 Mio. € (Vorjahr: 4,2 Mio. €) zugeordnet.

Bei den Werthaltigkeitstests aller Geschäfts- oder Firmenwerte wurde der erzielbare Betrag auf Basis des Nutzungswertes ermittelt. Die dabei zugrundeliegenden Cashflow-Prognosen basieren jeweils auf der von der Unternehmensleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Unternehmensplanung. Die Planung der Cashflows wird grundsätzlich „bottom-up“ aus den Einzelplanungen der operativen Bereiche abgeleitet. Die Planung basiert unter anderem auf den von den Automobilherstellern bekanntgegebenen Stückzahlen. Sie berücksichtigt weiterhin die auf Erfahrungswerten beruhenden Preisvereinbarungen und erwartete Effizienzsteigerungen sowie eine auf Basis der strategischen Ausrichtung abgeleitete Umsatzentwicklung. Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren wurden wie im Vorjahr jeweils unter Verwendung einer Wachstumsrate von Null extrapoliert. Die verwendeten Abzinsungssätze vor Steuern betragen für das Segment Wiring Systems 13,71 Prozent (Vorjahr: 11,66 Prozent), für die Business Group Automotive Cables 14,97 Prozent (Vorjahr: 12,17 Prozent), für die Business Group Industry & Healthcare 12,81 Prozent (Vorjahr: 10,92 Prozent) und für die Business Group Communication & Infrastructure 12,46 Prozent (Vorjahr: 10,79 Prozent).

Die Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- und Firmenwerte kam zu dem Ergebnis, dass kein Abwertungsbedarf bestand.

Die Konzernleitung ist der grundsätzlichen Auffassung, dass keine nach vernünftigen Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung einer der zur Bestimmung des Nutzungswertes der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen Geschäfts- und Firmenwerte zugeordnet wurden, getroffenen Grundannahmen dazu führen könnte, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ihren erzielbaren Betrag übersteigt. Eine Ausnahme besteht im Segment Wiring Systems. Hier könnte es bei einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der ein Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 6,3 Mio. € zugeordnet wurde, infolge einer Erhöhung des Abzinsungssatzes oder bei einer Verschlechterung der Ertragsersparungen dazu kommen, dass der Buchwert den Nutzungswert überschreitet. Auf Basis der getroffenen Annahmen überstieg bei dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit der Nutzungswert den Buchwert von 151,5 Mio. € um 21,7 Mio. €. Ab einer Erhöhung des Abzinsungssatzes um 1,59 Prozentpunkte würde ceteris paribus der Nutzungswert unter dem Buchwert liegen.

[17] Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Der Buchwert der Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen betrug 715 T€ (Vorjahr: 22.416 T€) und hat sich aufgrund des Erwerbs der restlichen 50 Prozent der Anteile an Daekyeung T&G Co. Ltd. infolge der Vollkonsolidierung des Unternehmens verringert.

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

[T€]	2012	2011
Erträge aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	1	1
Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	- 122	- 7.072
	- 121	- 7.071

Im Vorjahr entfielen die Aufwendungen in Höhe von 7.071 T€ im Wesentlichen auf das koreanische Gemeinschaftsunternehmen Daekyeung T&G Co. Ltd. und wurden hauptsächlich von dem Aufbau des neuen Werkes in Jining verursacht.

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

[T€]	2012	2011
Kurzfristige Vermögenswerte	3.259	62.824
Langfristige Vermögenswerte	605	34.558
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.620	85.718
Langfristige Verbindlichkeiten	569	2.609
Eigenkapital	1.675	9.055
Bilanzsumme	3.864	97.382
Umsatz	6.752	92.230
Sonstige Erträge	111	2.599
Aufwendungen	7.058	108.967
Jahresfehlbetrag/-überschuss	- 195	- 14.138

Die Gemeinschaftsunternehmen hatten zum 31. Dezember 2012 Leasingverpflichtungen in Höhe von 536 T€ (Vorjahr: 1.484 T€). Aufgrund von Bestellobligos bestanden finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 20 T€ (Vorjahr: 0 T€). Entsprechend der Anteile an den Gemeinschaftsunternehmen entfielen auf LEONI 268 T€ und 10 T€ (Vorjahr: 742 T€ und 0 T€).

[18] Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)

In den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten waren in Höhe von 1.313 T€ (Vorjahr: 1.104 T€) Anteilspapiere enthalten, die als sogenannte „available for sale securities“ (weiterveräußerbare Wertpapiere) klassifiziert sind. Sie wurden zu Anschaffungskosten bewertet, wenn kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorlag und die beizulegenden Zeitwerte nicht verlässlich zu ermitteln waren. Anteilspapiere in Höhe von 247 T€ wurden anhand ihres Börsenwerts mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet.

Des Weiteren beinhaltete die Position in Höhe von 2.535 T€ (Vorjahr: 2.580 T€) Darlehen an Dritte und Mitarbeiter und in Höhe von 2.643 T€ (Vorjahr: 644 T€) Sicherheiten, die im Wesentlichen auf Mietkautionen für Büro- und Lagergebäude sowie Mitarbeiterwohnungen in Korea zurückzuführen waren.

[19] Sonstige Vermögenswerte (langfristig)

Unter dieser Position war im Wesentlichen die Überdeckung von Pensionsverpflichtungen in Höhe von 11.957 T€ (Vorjahr: 11.967 T€) ausgewiesen.

[20] Finanzschulden

Die Finanzschulden umfassten Anleihen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Wechselverbindlichkeiten sowie sonstige Darlehensverpflichtungen. Sie betragen insgesamt 547.493 T€ (Vorjahr: 599.917 T€), davon waren 276.648 T€ (Vorjahr: 493.569 T€) langfristig.

Wie im Vorjahr umfassten die Finanzschulden eine Reihe von Schuldscheindarlehen. Im Geschäftsjahr 2012 platzierte LEONI im September ein neues Schuldscheindarlehen in Höhe von 250.000 T€, das in sieben Tranchen mit Laufzeiten von fünf, sechs, sieben und zehn Jahren eingeteilt ist. Gleichzeitig wurden bestehende Schuldscheindarlehen in Höhe von 234.500 T€ abgelöst, davon 229.500 T€ vorzeitig. Die vorzeitig abgelösten Schuldscheindarlehen wären regulär im März 2013, September 2014 sowie März bzw. Juni 2015 ausgelaufen. Die folgende Übersicht zeigt die bestehenden Schuldscheindarlehen:

Nominalwert [T€]	Buchwert 31.12.2012 [T€]	Auszahlungsjahr	Rückzahlung	Verzinsung	Zinnsicherungs- instrument
24.000	24.904	2008	endfällig 2013	festverzinslich	keine
26.500	27.508	2008	endfällig 2015	festverzinslich	keine
63.000	63.217	2012	endfällig 2017	festverzinslich	keine
73.000	73.165	2012	endfällig 2017	variabel verzinslich	keine
25.000	25.110	2012	endfällig 2018	festverzinslich	keine
12.000	12.032	2012	endfällig 2018	variabel verzinslich	keine
48.500	48.765	2012	endfällig 2019	festverzinslich	keine
19.500	19.562	2012	endfällig 2019	variabel verzinslich	keine
9.000	9.069	2012	endfällig 2022	festverzinslich	keine

Ebenfalls wie im Vorjahr ist in den Finanzschulden eine von der LEONI AG im Juli 2006 begebene Anleihe in Höhe von nominell 200 Mio. € enthalten. Die Anleihe ist im Juli 2013 zur Rückzahlung fällig und wurde daher im Geschäftsjahr 2012 unter der Position kurzfristige Finanzschulden und kurzfristiger Anteil an langfristigen Krediten ausgewiesen. Aufgrund der Tilgung von kurzfristigen Finanzschulden ist die Position jedoch nur um 164.497 T€ angestiegen.

Details zu den Finanzverbindlichkeiten und Sicherungsinstrumenten sind in der Textziffer 27 zu finden.

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

[T€]	2012	2011
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	594.680	562.703
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	321	324
Sonstige Verbindlichkeiten	44.375	45.144
	639.376	608.171

In den sonstigen Verbindlichkeiten waren Verbindlichkeiten in Höhe von 32.283 T€ (Vorjahr: 20.568 T€) aus dem Eingang von Forderungen, die im Rahmen von echtem Factoring verkauft waren, enthalten.

[22] Kurzfristige andere Verbindlichkeiten

[T€]	2012	2011
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	73.190	76.347
Verbindlichkeiten aus Steuern	31.676	31.121
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	13.937	15.069
Erhaltene Anzahlungen	19.407	14.041
Abgegrenzte Erträge	1.104	1.083
Sonstige Verbindlichkeiten	4.810	5.238
	144.124	142.899

[23] Rückstellungen

Die Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

[T€]	01.01.2012	Zugang Konsolidie- rungskreis	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Aufzinsung	Währungs- differenzen	Abgang Konsolidie- rungskreis	31.12.2012	kurz- fristige Rück- stellungen 2012	lang- fristige Rück- stellungen 2012	kurz- fristige Rück- stellungen 2011	lang- fristige Rück- stellungen 2011
Rückstellungen des Personal- bereichs	24.427	0	4.234	1.500	3.288	1.126	7	7	23.107	4.229	18.878	5.045	19.382
Garantie- und Gewährleistungsrückstellungen	21.858	38	5.595	5.473	6.480	10	- 12	25	17.281	17.281	0	21.858	0
Weitere Rückstellungen des Einkaufs- und Vertriebsbereichs	6.631	0	4.371	817	2.629	0	- 31	0	4.041	3.774	267	6.359	272
Restrukturierungs- rückstellungen	14.174	663	6.406	2.154	3.322	9	46	0	9.654	5.927	3.727	8.921	5.253
Sonstige Rückstellungen	5.901	0	1.162	412	1.207	8	48	716	4.874	4.734	140	5.010	891
Summe	72.991	701	21.768	10.356	16.926	1.153	58	748	58.957	35.945	23.012	47.193	25.798

Bei den Rückstellungen des Personalbereichs handelte es sich im Wesentlichen um langfristige Rückstellungen für Altersteilzeit in Deutschland in Höhe von 7.634 T€ (Vorjahr: 8.751 T€) und um Jubiläumsrückstellungen in Höhe von 9.067 T€ (Vorjahr: 8.005 T€). Die Jubiläumsrückstellungen kommen entsprechend der Altersstruktur der Belegschaft zu den jeweiligen Dienstjubiläen der Mitarbeiter zur Auszahlung. Bezogen auf den aktuellen Mitarbeiterbestand wird die Auszahlung schwerpunktmäßig in den nächsten 21 Jahren anfallen. Die Auszahlungen für die Altersteilzeitrückstellungen verteilen sich voraussichtlich auf die nächsten sechs Jahre.

Die Garantie- und Gewährleistungsrückstellungen wurden auf Basis von Vergangenheitswerten ermittelt, wobei auch Kulanzzugeständnisse berücksichtigt wurden. Im Geschäftsjahr 2012 wurden für Gewährleistungs- und Produkthaftungsfälle den Rückstellungen 6.480 T€ (Vorjahr: 11.189 T€) zugeführt. Den Gewährleistungs- und Produkthaftungsrückstellungen standen Forderungen gegenüber dem Versicherer in Höhe von 3.785 T€ (Vorjahr: 4.500 T€) gegenüber.

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

Die Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 9.654 T€ (Vorjahr: 14.174 T€) betrafen in Höhe von 1.283 T€ (Vorjahr: 2.647 T€) das Segment Wire & Cable Solutions und in Höhe von 8.371 T€ (Vorjahr: 11.527 T€) das Segment Wiring Systems. Der langfristige Teil der Restrukturierungsrückstellungen entfiel größtenteils auf Abfindungszahlungen in Italien im Segment Wiring Systems, deren Auszahlung sich bis in das Jahr 2014 erstreckt. Die Inanspruchnahmen der Restrukturierungsrückstellungen betrafen in Vorjahren zurückgestellte Beträge für Abfindungszahlungen im Segment Wiring Systems in Italien und im Segment Wire & Cable Solutions in Deutschland. Die Zuführungen in Höhe von 3.322 T€ betrafen fast ausschließlich das Segment Wiring Systems für Abfindungen.

[24] Pensionsrückstellungen

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

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

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

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

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

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

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

Des Weiteren bestehen vereinzelt bei ausländischen Tochterunternehmen pensionsähnliche Leistungszusagen, vor allem für Übergangszahlungen nach Eintritt in den Ruhestand, die als leistungsorientierte Pläne gemäß IAS 19 abgebildet wurden und für den Konzern nur von untergeordneter Bedeutung waren.

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

Veränderung des Anwartschaftsbarwertes	[T€]	2012	2011
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres		261.570	242.642
Dienstzeitaufwand		5.448	4.645
Zinsaufwand		11.127	10.849
Beiträge der Arbeitnehmer		3.958	3.936
Versicherungsmathematische (Gewinne) / Verluste		30.259	2.006
Währungsdifferenzen		3.804	5.496
Unternehmenszusammenschlüsse		2.980	0
Verkauf von Tochterunternehmen		- 4.043	0
Transfers nach Schweizer Recht		2.056	1.381
Rentenzahlungen		- 15.711	- 9.385
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		301.448	261.570

Veränderung des Planvermögens	[T€]	2012	2011
Marktwert des Planvermögens am Anfang des Geschäftsjahres		172.371	161.657
Erwartete Erträge aus dem Planvermögen		7.652	8.406
Versicherungsmathematische Gewinne / (Verluste)		4.938	- 5.783
Währungsdifferenzen		2.822	4.049
Beiträge des Arbeitgebers		8.014	6.098
Beiträge der Arbeitnehmer		3.958	3.936
Unternehmenszusammenschlüsse		587	0
Verkauf von Tochterunternehmen		- 3.480	0
Transfers nach Schweizer Recht		2.056	1.381
Rentenzahlungen		- 11.598	- 7.373
Marktwert des Planvermögens am Ende des Geschäftsjahres		187.320	172.371

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

Die tatsächlichen Erträge aus dem Planvermögen betragen im Geschäftsjahr 12.590 T€ (Vorjahr: 2.623 T€).

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

Finanzierungsstatus	[T€]	2012	2011
Finanzierungsstatus am Ende des Geschäftsjahres		- 114.128	- 89.199
Noch nicht berücksichtigte versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste		79.923	56.247
Bilanzierter Betrag		- 34.205	- 32.952
Aufteilung des bilanzierten Betrags	[T€]	2012	2011
Vorausbezahlte Aufwendungen für Pensionen		11.957	11.967
Pensionsrückstellungen		- 46.162	- 44.919
Bilanzierter Betrag		- 34.205	- 32.952

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

Der Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres entfiel in Höhe von 256.375 T€ (Vorjahr: 223.327 T€) auf über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen und in Höhe von 45.073 T€ (Vorjahr: 38.243 T€) auf nicht über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen.

Die zur Berechnung des Anwartschaftsbarwertes gesetzten Prämissen für die Abzinsung, für die Gehaltssteigerungen sowie für den Rententrend variieren entsprechend der wirtschaftlichen Situation des Landes, in dem der Pensionsplan aufgestellt wurde. Der Diskontierungssatz für Deutschland betrug 3,60 Prozent (Vorjahr: 5,10 Prozent), für die Schweiz 1,75 Prozent (Vorjahr: 2,25 Prozent) und für England 4,50 Prozent (Vorjahr: 4,90 Prozent). Folgende gewogene Durchschnittssätze ergaben sich für die gesetzten Prämissen:

Durchschnittliche Bewertungsfaktoren	2012	2011
Diskontierungssatz	3,58 %	4,24 %
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	2,39 %	2,43 %
Rententrend	1,89 %	1,89 %
Fluktuationsrate	3,26 %	3,29 %

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

Durchschnittliche Bewertungsfaktoren	2013	2012
Diskontierungssatz	—	4,24 %
Erwarteter Kapitalertrag auf das Fondsvermögen	—	4,73 %
Zinssatz auf die Nettopreisverpflichtung	3,68 %*	—
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	2,39 %	2,43 %
Rententrend	1,89 %	1,89 %
Fluktuationsrate	3,26 %	3,29 %

* Ermittelt auf Basis der gewichteten Nettopensionsverpflichtungen

Die Annahmen über den erwarteten Kapitalertrag auf das Fondsvermögen für das Jahr 2012 beruhen auf detaillierten Analysen, die sowohl die historischen Ist-Renditen langfristiger Anlagen als auch für das Zielportfolio künftig erwartete langfristige Renditen berücksichtigten. Der Diskontierungssatz für die leistungsorientierten Verpflichtungen und für den erwarteten Kapitalertrag auf das Fondsvermögen für das Geschäftsjahr 2013 wurde unter Berücksichtigung der Änderungen des IAS 19, die ab Beginn des Geschäftsjahres 2013 anzuwenden sind, abgeleitet. Danach ist eine einheitliche Nettozinskomponente zu verwenden, d. h. der erwartete Ertrag aus dem Planvermögen ist anhand des gleichen Zinssatzes zu ermitteln, der auch bei der Abzinsung der leistungsorientierten Verpflichtungen anzuwenden ist (siehe Textziffer 3).

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

Die Nettopensionsaufwendungen für Leistungszusagen setzten sich wie folgt zusammen:

[T€]	2012	2011
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr erworbenen Ansprüche	5.448	4.645
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	11.127	10.849
Erwarteter Kapitalertrag des Fondsvermögens	- 7.652	- 8.406
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	2.654	2.255
Netto-Pensionsaufwand	11.577	9.343

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

[T€]	2012	2011
Umsatzkosten	3.344	2.785
Allgemeine Verwaltungskosten	1.623	1.731
Vertriebskosten	1.297	1.008
Forschungs- und Entwicklungskosten	1.838	1.376
Finanzaufwendungen	3.475	2.443
Netto-Pensionsaufwand	11.577	9.343

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

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

	Ziel-Portfoliostruktur	Ist-Portfoliostruktur	
		2012	2011
Aktien	30,1 %	30,8 %	31,5 %
Festverzinsliche Wertpapiere	30,6 %	28,1 %	35,6 %
Immobilien	9,3 %	11,2 %	6,1 %
Sonstige	30,0 %	29,9 %	26,8 %
	100,0 %	100,0 %	100,0 %

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

Das Planvermögen in Deutschland umfasste einen Betrag von 675 T€ (Vorjahr: 770 T€), der von der Unterstützungskasse als Darlehen an die LEONI AG gewährt wurde, sowie qualifizierte Versicherungspolicen in Höhe von 25.884 T€ (Vorjahr: 22.179 T€).

Die geschätzten Beiträge in das Planvermögen für das folgende Geschäftsjahr wurden mit 4.539 T€ angenommen.

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

[T€]	2012	2011	2010	2009	2008
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres	- 301.448	- 261.570	- 242.642	- 213.048	- 174.122
Marktwert des Planvermögens am Ende des Geschäftsjahres	187.320	172.371	161.657	128.924	109.684
Finanzierungsstatus am Ende des Geschäftsjahres	- 114.128	- 89.199	- 80.985	- 84.124	- 64.438
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Anwartschaftsbarwerts	- 118	- 1.084	- 3.724	- 415	- 1.421
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Planvermögens	2.969	- 5.783	- 244	7.852	- 28.929

Einige ausländische Gesellschaften gewähren beitragsorientierte Zusagen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung („defined-contribution“-Pläne). In Deutschland und im Ausland wurden unter den beitragsorientierten Zusagen auch sog. „State-Plans“ erfasst. Der Gesamtaufwand aus solchen Beitragsleistungen betrug im Geschäftsjahr 54.496 T€ (Vorjahr: 48.476 T€).

[25] Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital in Höhe von 32.669 T€ (Vorjahr: 32.669 T€) entspricht dem Grundkapital der LEONI AG und ist in 32.669.000 (Vorjahr: 32.669.000) nennwertlose Stückaktien aufgeteilt.

Im Vorjahr platzierte die LEONI AG 2.969.000 neue, auf den Namen lautende Stückaktien aus der vom Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates am 30. Juni 2011 beschlossenen Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen aus dem genehmigten Kapital zum Preis von 38,00 Euro je Aktie. Das Bezugsrecht der Aktionäre war ausgeschlossen. Der Bruttoerlös betrug 112.822 T€. Abzüglich der im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung angefallenen Kosten in Höhe von 1.304 T€ und unter Berücksichtigung des zugehörigen Ertragsteuereffekts wurden 111.895 T€ als Zugang im Eigenkapital erfasst, davon 2.969 T€ im gezeichneten Kapital und der Rest in der Kapitalrücklage.

Folgende Überleitung zeigt die Veränderung der im Umlauf befindlichen Aktien im Vorjahr 2011:

Am 31.12.2010 im Umlauf befindliche Aktien	29.700.000
Im Geschäftsjahr 2011 im Rahmen der Kapitalerhöhung ausgegebene Aktien	2.969.000
Am 31.12.2011 im Umlauf befindliche Aktien	32.669.000

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage betrug wie im Vorjahr 290.887 T€.

Gesetzliche Rücklage

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

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist nach der Satzung gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 16. Mai 2012 befugt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 15. Mai 2017 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder in Teilbeträgen um insgesamt bis zu 16.334,5 T€ durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wurde jedoch von der Hauptversammlung ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten, in der Satzung aufgeführten Fällen auszuschließen.

Bedingtes Kapital

Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung am 6. Mai 2010 ermächtigt, bis zum 5. Mai 2015 Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen auszugeben. Hierbei wurde das Grundkapital um bis zu 14.850 T€ bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie von Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch gemacht wird oder wie die zur Wandlung verpflichteten Inhaber bzw. Gläubiger ihre Pflicht zur Wandlung erfüllen und soweit nicht ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien oder neue Aktien aus einer Ausnutzung eines genehmigten Kapitals zur Bedienung eingesetzt werden.

Gezahlte Dividende

Im Geschäftsjahr 2012 wurde für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividende von 49.004 T€ ausgeschüttet. Dies entsprach einer Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie in Höhe von 1,50 Euro.

Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, aus dem nach dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB) und dem Aktiengesetz (AktG) ermittelten Bilanzgewinn der LEONI AG von 50.055 T€ für das Geschäftsjahr 2012 eine Dividende von 49.004 T€ auszuschütten und den verbleibenden Rest von 1.051 T€ auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie in Höhe von 1,50 Euro.

[26] Erfolgsunsicherheiten und sonstige Verpflichtungen

Verpflichtungen aus Leasingverträgen

Im Rahmen von Miet-, Pacht- und Leasingverträgen, die nicht als „finance lease“ nach IFRS zu qualifizieren sind (sog. „operating lease“), least der Konzern Sachanlagen. Die Leasingaufwendungen betragen im Geschäftsjahr 24.438 T€ (Vorjahr: 23.305 T€). Die künftigen (nicht abgezinsten) Mindestmietzahlungen aus während der Grundmietzeit unkündbaren Verträgen betragen:

Geschäftsjahre	[T€]
2013	19.999
2014	14.506
2015	10.972
2016	8.827
2017	7.772
ab 2018	5.930
Summe	68.006

Bestellobligo

Am Bilanzstichtag bestanden Bestellobligos für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 3.950 T€ (Vorjahr: 2.237 T€).

Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadensersatzansprüche

Es bestehen Schadensersatzansprüche aus Gewährleistungs- und Produkthaftungsfällen in branchenüblichem Umfang, für die zum Teil Versicherungsschutz besteht. Die Versicherungsträger prüfen derzeit die Fälle. Für Schadensersatzansprüche sind angemessene Beträge und ggf. Forderungen gegenüber den Versicherungsträgern bilanziell berücksichtigt worden. Mögliche zukünftige Schadensersatzpflichten aus Gewährleistungs- und Produkthaftungsfällen könnten im branchenüblichen Umfang entstehen.

Im Oktober 2011 haben Endverbraucher (Autokäufer) und Autohändler in den USA mehrere Zivilverfahren in Form von Sammelklagen („class actions“) gegen die großen international tätigen Bordnetzhersteller eingeleitet. Die Kläger behaupten aufgrund angeblicher Verstöße gegen das US-amerikanische Kartellrecht überhöhte Preise für ihre Fahrzeuge bezahlt zu haben. Die Klagen wurden in mehrere „class action“-Verfahren mit unterschiedlichen Klassen von Klägern gebündelt. Eines dieser Verfahren konnte im Berichtsjahr einvernehmlich und ohne eine Zahlungsverpflichtung für LEONI beendet werden. Bei dem zweiten Verfahren steht die gerichtliche Entscheidung, ob LEONI weiterhin in dem Verfahren eingebunden bleibt, aus. LEONI erwartet hierzu in Kürze eine positive Entscheidung.

Wie berichtet, ist LEONI seit Ende Februar 2010 von internationalen kartellrechtlichen Untersuchungen im Automobilzulieferbereich betroffen. In diesem Zusammenhang eröffnete die Europäische Kommission am 3. August 2012 unter anderem gegen die LEONI AG ein Verfahren. Die Kommission untersucht im Rahmen dieses Verfahrens, ob Wettbewerber beim Vertrieb von Kabelbäumen in Europa gegen geltendes Kartellrecht verstoßen haben. LEONI kooperiert mit der Behörde.

Darüber hinaus sind Klagen oder Gerichtsverfahren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage von LEONI haben können, weder anhängig gewesen noch derzeit anhängig.

[27] Risikomanagement und Finanzderivate

Kreditrisiko

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

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

Folgende Tabelle zeigt die regionale Aufteilung der Kundenforderungen.

[in Prozentpunkten]	2012	2011
Europa	51	59
davon Deutschland	11	16
Ungarn	6	8
Frankreich	6	5
Großbritannien	5	7
Italien	4	5
Übrige	19	18
Asien	29	22
davon China	20	17
Südkorea	5	1
Übrige	4	4
Nordamerika	14	14
Übrige	6	5

Die nachstehende Tabelle zeigt die Größenklassen der Kundenforderungen zum Bilanzstichtag.

	2012	2012	2011	2011
	[%]	[Gesamtanteil in %]	[%]	[Gesamtanteil in %]
Größter Kunde	11	11	11	11
Zweitgrößter Kunde	10	10	9	9
Dritt- bis fünftgrößter Kunde	4 – 6	15	3 – 4	11
Übrige Kunden	< 4	64	< 3	69

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

26 Prozent (Vorjahr: 31 Prozent) des Gesamtforderungsbestandes waren durch Versicherungslimite über einen Konzernrahmenvertrag mit einem Kreditversicherer bzw. über andere lokale Kreditversicherer abgesichert. Bei der Ermittlung des versicherten Bestandes wurde auf die Berücksichtigung von Selbstbehalten verzichtet. Somit lag die tatsächliche Absicherung geringfügig unter diesem Prozentsatz. Der nicht versicherte Bestand beinhaltete mit 51 Prozent (Vorjahr: 43 Prozent) Kunden, die von der vertraglichen Versicherungspflicht ausgenommen sind. Bei den aus der vertraglichen Versicherungspflicht ausgenommenen Kunden

handelte es sich im Wesentlichen um Großkunden aus dem Automobil- und Elektronik-/Elektrotechnikbereich. Für 23 Prozent (Vorjahr: 26 Prozent) des Forderungsbestandes bestanden keine Deckungen durch einen Kreditversicherer. Folgende Tabelle zeigt die Struktur von versicherten und nicht versicherten Kundenforderungen:

[%]	2012	2011
Forderungsbestand abgesichert	26	31
Forderungsbestand nicht abgesichert		
von Versicherungspflicht ausgenommen	51	43
keine Deckungen	23	26

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

Tochtergesellschaften werden in den Rahmenvertrag integriert, sofern dies aus Sicht der vorherrschenden Kundenstruktur sinnvoll ist und keine regionalen oder politischen Gründe seitens des Kreditversicherers gegen die Aufnahme sprechen. Die nicht integrierbaren Tochtergesellschaften sollen über lokale Kreditversicherer abgesichert werden. Interne Kreditmitel werden für Großkunden, die aus der Versicherungspflicht ausgenommen sind, und andere nichtversicherte Kunden vergeben. Die Beantragung der Limitvergabe erfolgt zeitnah, dezentral und wird im Rahmen des zentralen Debitorenmanagements überwacht.

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

Liquiditätsrisiko

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

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

Zur Sicherung der Liquidität und für die Abdeckung benötigter Avale bestanden am Bilanzstichtag Kreditlinien bei Banken erstklassiger Bonität in Höhe von 485.975 T€ (Vorjahr: 330.767 T€) mit Laufzeiten bis zu 36 Monaten. Diese Kreditlinien wurden in Höhe von 23.865 T€ (Vorjahr: 36.094 T€) durch Kontokorrentkonten und

Termingelder in Anspruch genommen. Zusammen mit dem kurzfristigen Anteil an den langfristigen Krediten betragen die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 37.968 T€ (Vorjahr: 94.028 T€). Darüber hinaus bestand eine langfristige Darlehenszusage in Höhe von 100.000 T€, die im Geschäftsjahr 2013 abgerufen werden kann.

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:

2012	[T€]	Buchwert 31.12.2012	Cashflow 2013	Cashflow 2014	Cashflow 2015 – 2017	Cashflow ab 2018
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		- 594.680	- 594.680			
Anleihe		- 204.449	- 210.000			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		- 39.271	- 38.394	- 232	- 473	- 570
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden		- 441	- 441			
Schuldscheindarlehen		- 303.332	- 33.480	- 8.318	- 184.774	- 121.328
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		- 41.608	- 41.608			
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung		- 1.868	159.702			
			- 161.733			
Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges		- 1.584	78.577			
			- 79.394			
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung		- 6.298	- 3.624	- 2.441	- 602	

2011	[T€]	Buchwert 31.12.2011	Cashflow 2012	Cashflow 2013	Cashflow 2014 – 2016	Cashflow ab 2017
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		- 562.703	- 562.703			
Anleihe		- 204.226	- 10.000	- 210.000		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		- 108.230	- 96.492	- 12.944	- 532	- 737
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden		- 800	- 533	- 267		
Schuldscheindarlehen		- 286.661	- 14.098	- 176.271	- 115.414	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		- 31.561	- 31.561			
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung		- 8.360	147.401	4.454		
			- 155.645	- 4.877		
Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges		- 5.517	103.338			
			- 107.246			
Zinsderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges		- 11.203	- 6.488	- 2.469	- 2.052	
Warentermingeschäfte		- 329	- 329			
Unternehmenszusammenschlüsse		- 673	- 25.660			

Der im Vorjahr für 2012 gezeigte Cashflow für das Derivat aus Unternehmenszusammenschlüssen stellte die zukünftig zu entrichtende Gegenleistung für den Kauf der restlichen Anteile an dem koreanischen Gemeinschaftsunternehmen Daekyeung T&G Co. Ltd. dar.

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

Zur Absicherung von Beträgen in Währungen, die nicht frei handelbar sind, wurden Non-Deliverable Forwards (NDF) abgeschlossen. Bei dieser Art von Fremdwährungsgeschäften erfolgt die Erfüllung bei Fälligkeit nicht durch die Abwicklung von Zahlungsströmen in den entsprechenden Währungen, sondern in Form einer Ausgleichszahlung.

Zinsrisiken

Zur Vermeidung von Zinsänderungsrisiken setzen wir unter anderem Zinsderivate ein. Der Abschluss dieser Geschäfte erfolgt ausschließlich durch die LEONI AG. Als Referenzzinssatz wurde der EURIBOR drei Monate vereinbart. Die Zinsderivate haben Restlaufzeiten von bis zu zwei Jahren und drei Monaten. Zum 31. Dezember 2012 entsprach der Marktwert der Zinsderivate insgesamt - 6.298 T€ (Vorjahr: - 11.203 T€).

Aufgrund der vorzeitig durchgeführten Refinanzierungsmaßnahmen erfüllten die bestehenden Zinsderivate nicht mehr die Voraussetzungen für Hedge-Accounting.

Die bis zum Zeitpunkt der Beendigung der Hedge-Beziehung eingetretenen Marktwertänderungen wurden erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Sie verbleiben im sonstigen Ergebnis und werden über die Restlaufzeit des jeweiligen Derivats rätierlich in die Finanzaufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert. Zum 31. Dezember 2012 belief sich der im sonstigen Ergebnis erfasste Restwert auf – 5.997 T€. Die Umgliederung in die Finanzaufwendungen betrug 2.067 T€.

Nach Beendigung der Hedge-Beziehung eintretende Änderungen der Marktwerte werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt.

Die Marktwertänderungen der Zinsderivate beliefen sich im Geschäftsjahr auf insgesamt 4.905 T€ (Vorjahr: 3.193 T€). Davon wurden im sonstigen Ergebnis 3.138 T€ (Vorjahr: 3.166 T€) und in der Gewinn- und Verlustrechnung 1.767 T€ (Vorjahr: 0 T€) erfasst.

Das Kontrahentenrisiko stufen wir als sehr gering ein, da alle Derivate mit nationalen bzw. international tätigen Geschäftsbanken erstklassiger Bonität abgeschlossen wurden. Das Kontrahentenrisiko unterliegt einem regelmäßigen Monitoring.

Sensitivität Zinsen

Das Ergebnis im Konzern ist von der Entwicklung des Marktzinsniveaus abhängig. Eine Änderung des Zinsniveaus würde sich auf das Ergebnis und das Eigenkapital des Konzerns auswirken. Die von uns durchgeführte Analyse umfasst alle verzinslichen Finanzinstrumente, die einem Zinsänderungsrisiko unterliegen. Zum Ende des Geschäftsjahres 2012 erfüllten die Zinsderivate nicht mehr die Voraussetzungen für das Hedge Accounting, sodass sich das Zinsänderungsrisiko nicht auf das sonstige Ergebnis im Eigenkapital auswirkte.

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

2012			[T€]
Zinsänderung Ergebnis	+ 0,50 %	– 0,25 %	
CNY	185	– 93	
EUR	916	– 252	

2011			[T€]
Zinsänderung Eigenkapital	+ 0,50 %	– 0,25 %	
EUR	1.849	– 886	
USD	39	– 20	
Zinsänderung Ergebnis	+ 0,50 %	– 0,25 %	
CNY	21	– 11	
EUR	1.068	– 494	

Zum 31. Dezember 2012 waren keine originären finanziellen Vermögenswerte der Kategorie Fair Value through Profit and Loss im Bestand, die in die Betrachtung einbezogen werden müssten. In den originären finanziellen Vermögenswerten der Kategorie Available-for-Sale waren zum 31. Dezember 2012 ausschließlich nicht zinstragende Eigenkapitalinstrumente enthalten. Sie unterliegen damit keinem Zinsänderungsrisiko und fließen nicht in die Berechnung ein. Auch für Finanzinstrumente mit fester Verzinsung besteht kein Zinsänderungsrisiko und somit finden sie in unserer Berechnung keine Berücksichtigung. Die Effekte aus Finanzinstrumenten, die im Rahmen des Cashflow Hedge-Accountings designiert wurden, schlagen sich im Eigenkapital nieder.

Währungsrisiken

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

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

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

Zum Bilanzstichtag bestanden Devisensicherungsgeschäfte mit einem Volumen von 484.353 T€ (Vorjahr: 454.814 T€) und einer Restlaufzeit von bis zu zwölf Monaten. Die Summe der Marktwerte der zum Bilanzstichtag bestehenden Devisentermingeschäfte betrug per saldo 0, sodass sich kein Ergebniseffekt in der Gewinn- und Verlustrechnung niederschlug (Vorjahr: – 5.415 T €). Devisentermingeschäfte in Höhe von 188.108 T€ (Vorjahr: 136.394 T€) erfüllten dabei die Voraussetzungen des Hedge-Accountings (Cashflow-Hedge). Sie wurden in den Geschäftsjahren 2011 und 2012 abgeschlossen. Die Summe der Marktwerte von 105 T€ (Vorjahr: -3.835 T€) wurde im sonstigen Ergebnis erfasst. Die Cashflows aus den Grundgeschäften werden im Geschäftsjahr 2013 erwartet. Die im sonstigen Ergebnis erfassten Marktwertänderungen werden zum Zeitpunkt des Eintritts des Grundgeschäfts erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung ausgebucht.

Die während des Berichtsjahres im Rahmen des Hedge-Accountings im sonstigen Ergebnis gebuchten Beträge beliefen sich auf 4.734 T€ (Vorjahr: – 2.869 T€). Ein Betrag in Höhe von 687 T€ (Vorjahr: 2.540 T€) wurde ertragswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung in den in der nachstehenden Tabelle ersichtlichen Positionen ausgebucht. In den Anschaffungskosten wurden 0 T€ (Vorjahr: 48 T€) mindernd berücksichtigt, da es sich bei den Grundgeschäften um Investitionen in das Anlagevermögen handelte.

[T€]	2012	2011
Umsatzerlöse	– 7	418
Umsatzkosten	435	2.118
Sonstiger betrieblicher Ertrag / Aufwand (Ineffektivität)	259	4
Summe	687	2.540

Zusätzlich zu diesem erfolgswirksam verbuchten Betrag von 687 T€ (Vorjahr: 2.540 T€) wurden im Geschäftsjahr Verluste in Höhe von 7.636 T€ (Vorjahr: Erträge 5.979 T€) aus Devisensicherungsgeschäften ergebniswirksam erfasst, denen kompensierende Ergebniseffekte aus den Grundgeschäften gegenüberstehen.

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

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

Sensitivität Währungen

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

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

2012			2011		
	[T€]			[T€]	
Wechselkursänderung Eigenkapital	+ 10 %	– 10 %	Wechselkursänderung Eigenkapital	+ 10 %	– 10 %
EGP	1.302	– 1.065	GBP	1.243	– 1.017
GBP	2.169	– 1.775	MXN	3.664	– 2.998
MXN	4.001	– 3.273	PLN	1.762	– 1.441
PLN	1.595	– 1.305	RON	4.721	– 3.862
RON	5.946	– 4.865	USD	1.074	– 638
Wechselkursänderung Ergebnis	+ 10 %	– 10 %	Wechselkursänderung Ergebnis	+ 10 %	– 10 %
EGP	– 62	51	GBP	349	– 285
GBP	– 112	92	MXN	– 423	346
MXN	– 439	359	PLN	128	– 105
PLN	– 483	396	RON	– 363	297
RON	– 721	589	USD	737	– 448

Risiken aus Rohstoffpreisen

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

Kapitalsteuerung

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

Der Konzern steuert die Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner oder eine Kapitalrückzahlung an die Anteilseigner vornehmen oder neue Anteile ausgeben. Um eine möglichst breite Palette an Finanzierungsoptionen zu haben, strebt LEONI an, sich im Rahmen der jährlichen Hauptversammlung sämtliche Vorratsbeschlüsse genehmigen zu lassen. In den Geschäftsjahren 2012 und 2011 wurden keine Änderungen an den grundsätzlichen Richtlinien und Verfahren vorgenommen. LEONI überwacht das Kapital mithilfe eines Verschuldungsgrads („Gearing“), der dem Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital entspricht.

LEONI erwartet nachhaltig eine Eigenkapitalquote von 35 Prozent. Aufgrund nichtbeeinflussbarer Schwankungen von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses, die sich infolge der ab dem Jahre 2013 geänderten Vorschriften zu den Altersversorgungsverpflichtungen (IAS 19) noch verstärken werden (siehe Textziffer 3), kann die Eigenkapitalquote kurzfristig auch unter diesen Wert fallen. Im Hinblick auf den Verschuldungsgrad wird generell eine Quote von unter 50 Prozent angestrebt. In Akquisitionsphasen darf diese Quote kurzfristig überschritten werden. Dabei wird prinzipiell angestrebt, dass die Auszahlungen für Investitionen für ein über dem Marktdurchschnitt liegendes organisches Wachstum aus dem operativen Cashflow generiert werden können und eine Reduzierung der Finanzschulden möglich ist.

[T€]	2012	2011
Finanzschulden	547.493	599.917
abzüglich liquide Mittel	- 298.324	- 365.995
Nettofinanzschulden	249.169	233.922
Eigenkapital	845.128	737.481
Verschuldungsgrad („Gearing“)	29 %	32 %

Am Ende des Geschäftsjahrs 2012 betrug der Verschuldungsgrad 29 Prozent (Vorjahr: 32 Prozent), was im Wesentlichen auf die Erhöhung des Eigenkapitals infolge der positiven Ertragsentwicklung um 14,6 Prozent bei einem nur leichten Anstieg der Nettofinanzschulden von 6,5 Prozent zurückzuführen ist.

Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

[T€]	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					Fair Value 31.12.2012
		Buchwert 31.12.2012	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	298.324	298.324				298.324
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	460.422	460.422				460.422
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	41.826	41.826				41.826
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	19.277	19.277				19.277
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte							
Available-for-Sale Financial Assets	AFS	1.313		1.066	247		1.313
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	1.938				1.938	1.938
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	1.689			1.689		1.689
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	594.680	594.680				594.680
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	204.449	204.449				207.175
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	39.271	39.271				39.065
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden							
	FLAC	441	441				441
Schuldscheindarlehen	FLAC	303.332	303.332				312.696
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	41.608	41.608				41.608
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	8.166				8.166	8.166
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	1.584			1.584		1.584
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:							
Loans and Receivables (LaR)	LaR	819.849	819.849	0	0	0	819.849
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	AFS	1.313	0	1.066	247	0	1.313
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)	FAHFT	1.938	0	0	0	1.938	1.938
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.183.781	1.183.781	0	0	0	1.195.665
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)	FLHFT	8.166	0	0	0	8.166	8.166

Wertansatz Bilanz nach IAS 39							
[T€]	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12.2011	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	Fair Value 31.12.2011
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	365.995	365.995				365.995
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	433.695	433.695				433.695
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	39.492	39.492				39.492
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	21.985	21.985				21.985
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte							
Available-for-Sale Financial Assets	AFS	1.104		1.104			1.104
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	2.945				2.945	2.945
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	1.682			1.682		1.682
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	562.703	562.703				562.703
Anleihen und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten	FLAC	204.226	204.226				209.575
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	108.230	108.230				108.290
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden							
	FLAC	800	800				800
Schuldscheindarlehen	FLAC	286.661	286.661				288.760
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	31.561	31.561				31.561
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	9.362				9.362	9.362
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	16.720			16.720		16.720
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:							
Loans and Receivables (LaR)	LaR	861.167	861.167	0	0	0	861.167
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	AFS	1.104	0	1.104	0	0	1.104
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)	FAHFT	2.945	0	0	0	2.945	2.945
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.194.181	1.194.181	0	0	0	1.201.689
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)	FLHFT	9.362	0	0	0	9.362	9.362

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

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

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

Der Marktwert der Anleihe ergibt sich aus dem Börsenkurs.

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

Die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente und die Nominalvolumina stellten sich im Detail am Bilanzstichtag wie folgt dar:

Derivative Finanzinstrumente	[T€]	31.12.2012 Nominalwert	31.12.2012 Marktwert	31.12.2011 Nominalwert	31.12.2011 Marktwert
Aktiva					
Währungssicherungskontrakte		233.571	3.557	191.687	4.627
Devisentermingeschäfte					
CHF		37.591	53	44.935	471
GBP		5.825	2	45.999	1.443
MXN		35.084	415	349	1
PLN		26.446	409	13.018	142
RON		29.780	562	15.333	79
USD		72.907	1.794	35.465	1.403
Sonstige		25.938	322	36.588	1.088
<i>(davon Hedge Accounting)</i>		<i>98.158</i>	<i>1.689</i>	<i>32.682</i>	<i>1.682</i>
Warentermingeschäfte		12.532	70	0	0
Passiva					
Währungssicherungskontrakte		250.782	3.452	263.127	13.877
Devisentermingeschäfte					
CHF		48.294	136	30.143	1.004
GBP		69.739	977	0	0
MXN		6.878	158	37.534	3.101
PLN		14.073	46	31.895	1.093
RON		42.181	453	44.038	669
USD		27.829	799	91.601	7.130
Sonstige		41.788	883	27.916	880
<i>(davon Hedge Accounting)</i>		<i>89.950</i>	<i>1.584</i>	<i>103.712</i>	<i>5.517</i>
Zinssicherungskontrakte		199.500	6.298	262.229	11.203
Zinsscollars		136.000	1.012	136.000	3.636
Zinsswaps		63.500	5.286	126.229	7.567
<i>(davon Hedge Accounting)</i>		<i>0</i>	<i>0</i>	<i>262.229</i>	<i>11.203</i>
Warentermingeschäfte		0	0	10.227	329
Unternehmenszusammenschlüsse		—	0	—	673

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

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

31.12.2012	[T€]	Notierte Preise auf aktiven Märkten (Stufe 1)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter auf beobachtbaren Marktdaten basieren (Stufe 2)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter <i>nicht</i> auf beobacht- baren Marktdaten basieren (Stufe 3)	Summe
Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte					
Originäre finanzielle Vermögenswerte					
Available-for-Sale Financial Assets		247	0	0	247
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
Derivate ohne Hedge-Beziehung		0	1.938	0	1.938
Derivate mit Hedge-Beziehung		0	1.689	0	1.689
Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Derivate ohne Hedge-Beziehung		0	8.166	0	8.166
Derivate mit Hedge-Beziehung		0	1.584	0	1.584
31.12.2011					
	[T€]	Notierte Preise auf aktiven Märkten (Stufe 1)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter auf beobachtbaren Marktdaten basieren (Stufe 2)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter <i>nicht</i> auf beobacht- baren Marktdaten basieren (Stufe 3)	Summe
Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte					
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
Derivate ohne Hedge-Beziehung		0	2.945	0	2.945
Derivate mit Hedge-Beziehung		0	1.682	0	1.682
Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Derivate ohne Hedge-Beziehung		329	8.360	673	9.362
Derivate mit Hedge-Beziehung		0	16.720	0	16.720

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr fanden Bewegungen zwischen den einzelnen Stufen statt. Im Vorjahr bestand lediglich ein Derivat in der Fair-Value-Hierarchiestufe drei, das als finanzielle Verbindlichkeit erfasst war und sich im Geschäftsjahr 2012 wie folgt entwickelte.

[T€]	2012	2011
Stand der Stufe 3 zum 01.01.	- 673	720
Bewertungsänderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst – nicht realisiert	- 205	- 1.393
Sonstige Veränderungen	878	0
Stand der Stufe 3 zum 31.12.	0	- 673

Das Derivat bzw. die finanzielle Verbindlichkeit ist im Rahmen der Erstkonsolidierung von Daekyeung als Bestandteil der Gegenleistung für die Anteile im Geschäftsjahr 2012 berücksichtigt worden.

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

[T€]	Nettoergebnis		davon Aufwand für Wertminderungen	
	2012	2011	2012	2011
Loans and receivables (LaR)	- 3.199	2.178	- 2.588	- 3.884
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	137	0	0	0
Derivate (HfT)	1.951	- 2.451	0	0
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	- 3.793	- 6.928	0	0
Summe	- 4.904	- 7.201	- 2.588	- 3.884

[28] Segmentberichterstattung

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

Wire & Cable Solutions

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

Wiring Systems

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

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

Der ROCE (Return on Capital Employed) ist eine Gesamtkapitalrenditekennziffer anhand der das Management die Rentabilität der Segmente überwacht. Sie errechnet sich aus dem Verhältnis des EBIT zum durchschnittlichen Capital Employed (CE), welches das nichtzinstragende Vermögen abzüglich der nichtzinstragenden Verbindlichkeiten darstellt. Das Capital Employed geht mit Durchschnittswerten auf Quartalsbasis in die Berechnung ein. Die Quartalsrenditen addieren sich zum ROCE auf Jahresbasis.

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

Die Segmentinformationen stellen sich für die Geschäftsjahre 2012 und 2011 wie folgt dar:

[T€]	Wire & Cable Solutions		Wiring Systems Division		Überleitung		LEONI Konzern	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Umsatzerlöse brutto	1.769.121	1.869.987	2.206.553	2.024.036	- 166.667	- 192.536	3.809.007	3.701.487
./. Konzerninnenumsätze	166.514	192.337	153	199	- 166.667	- 192.536	—	—
Konzernaußenumsatz	1.602.607	1.677.650	2.206.400	2.023.837	—	—	3.809.007	3.701.487
davon Inland	440.940	529.780	587.869	537.359	0	0	1.028.809	1.067.139
davon Ausland	1.161.667	1.147.870	1.618.531	1.486.478	0	0	2.780.198	2.634.348
Auslandsanteil in %	72,5	68,4	73,4	73,4			73,0	71,2
EBIT	101.273	90.905	134.514	146.227	24	9	235.811	237.141
in % vom Konzernaußenumsatz	6,3	5,4	6,1	7,2			6,2	6,4
Finanzergebnis und sonstiges Beteiligungsergebnis							- 37.923	- 40.891
Ergebnis vor Steuern							197.888	196.250
Steuern vom Einkommen und Ertrag							- 41.867	- 40.291
Konzernjahresfehlbetrag / -überschuss							156.021	155.959
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	0	0	- 121	- 7.071	0	0	- 121	- 7.071
Abschreibungen	40.062	40.306	71.280	62.275	4.860	4.464	116.202	107.045
EBITDA	141.335	131.211	205.794	208.502	4.884	4.473	352.013	344.186
in % vom Konzernaußenumsatz	8,8	7,8	9,3	10,3			9,2	9,3
Wertberichtigungen auf langfristiges Vermögen	0	1.508	0	6.600	0	0	0	8.108
Restrukturierungsaufwendungen	907	1.202	8.636	1.207	0	0	9.543	2.409
Bilanzsumme	991.143	985.363	1.242.213	1.055.368	150.718	279.849	2.384.074	2.320.580
Durchschnittliches Capital employed	538.686	531.608	611.427	509.502	- 16.406	- 5.560	1.133.707	1.035.550
ROCE	18,8 %	17,1 %	22,0 %	28,7 %			20,8 %	22,9 %
Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte	49.512	53.721	98.732	76.289	5.973	7.428	154.217	137.438
Mitarbeiter im Durchschnitt	8.060	8.142	53.203	50.032	198	172	61.461	58.346

Segmentinformationen nach Regionen:

[T€]	Bundesrepublik Deutschland		Frankreich		Übrige Europäische Union		Übriges Ausland		LEONI Konzern	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Konzernaußenumsatz										
Wire & Cable Solutions	440.940	529.780	29.172	34.679	351.592	373.503	780.903	739.688	1.602.607	1.677.650
Wiring Systems Division	587.869	537.359	328.138	357.582	645.391	691.510	645.002	437.386	2.206.400	2.023.837
	1.028.809	1.067.139	357.310	392.261	996.983	1.065.013	1.425.905	1.177.074	3.809.007	3.701.487
Langfristige Vermögenswerte	137.106	158.168	23.336	27.388	150.539	139.704	458.072	382.188	769.053	707.448

Die nach Regionen segmentierten langfristigen Vermögenswerte beinhalten die immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen sowie die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

Im Geschäftsjahr 2012 wurden wie im Vorjahr mit keinem Kunden Umsätze realisiert, die 10 Prozent oder mehr des Konzernumsatzes betragen.

[29] Ergebnis je Aktie

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

	2012		2011	
	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie Anteil Konzern	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie Anteil Konzern
	[T€]	[€]	[T€]	[€]
Zähler: Ergebnis vor Steuern				
Auf die Anteilseigner des Mutterkonzerns entfallend	197.453	6,04	196.005	6,29
Konzernjahresüberschuss				
Auf die Anteilseigner des Mutterkonzerns entfallend	155.661	4,76	155.734	4,99
Nenner: Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in Stück)	32.669.000		31.184.500	

Die im Umlauf befindlichen Aktien betragen am 31. Dezember 2012 32.669.000 Stück (Vorjahr: 32.669.000) und entsprechen den ausgegebenen Aktien. Im Geschäftsjahr wie auch im Vorjahr gab es keine Verwässerungseffekte.

[30] Honorar des Abschlussprüfers

Im Geschäftsjahr wurden folgende Aufwendungen für Leistungen des zur Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2012 bestellten Abschlussprüfers erfasst: für die Abschlussprüfung 742 T€ (Vorjahr: 786 T€), für die prüferische Durchsicht des Halbjahresfinanzberichts 200 T€ (Vorjahr: 198 T€) und für andere Bestätigungsleistungen 80 T€ (Vorjahr: 5 T€), für Steuerberatungsleistungen 299 T€ (Vorjahr: 420 T€) und für sonstige Leistungen 46 T€ (Vorjahr: 69 T€).

[31] Personalaufwand und Mitarbeiter

[T€]	2012	2011
Löhne und Gehälter	597.582	552.994
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	134.725	116.125
	732.307	669.119

Im letzteren Posten sind folgende Aufwendungen für Altersversorgung enthalten:

[T€]	2012	2011
	11.577	9.343

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt:

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	2012	2011
Angestellte	10.099	9.489
Gewerbliche Arbeitnehmer	51.362	48.857
	61.461	58.346

Am Bilanzstichtag waren im Konzern 59.393 Mitarbeiter (Vorjahr: 60.745) beschäftigt, davon 55.221 Mitarbeiter im Ausland (Vorjahr: 56.728).

[32] Erfolgsabhängige Vergütung mit Langfristkomponente

Die Mitglieder des Vorstands erhalten neben einem jährlichen Festgehalt (Fixum) und einer erfolgsabhängigen kurzfristigen und mittelfristigen Vergütungskomponente (Jahres- und Mehrjahresbonus) eine Langfristkomponente mit Risikocharakter. Die kurzfristige und mittelfristige erfolgsabhängige Vergütungskomponente berechnen sich in Abhängigkeit vom Konzernjahresüberschuss.

Die langfristige Vergütungskomponente berechnet sich aus der Wertentwicklung des Unternehmens (EVA) und der Börsenkapitalisierung und schlägt sich in einer sogenannten Bonusbank nieder. Aus dieser Bonusbank kommt jährlich bis zu einer Obergrenze (Cap) ein Betrag zur Auszahlung, von dem 50 Prozent durch die Mitglieder des Vorstands in LEONI-Aktien angelegt werden müssen und die über einen Zeitraum von 50 Monaten zu halten sind. Negative Unternehmensentwicklungen mindern die Bonusbank (Malusregelung), wobei die Bonusbank bis auf null sinken kann. Im Geschäftsjahr wurde eine Verbindlichkeit für diese langfristige Vergütungskomponente in Höhe von 1.643 T€ (Vorjahr: 1.691 T€) erfasst. Der Aufwand für die langfristige Vergütungskomponente betrug im Geschäftsjahr 2012 768 T€ (Vorjahr: 907 T€). Die Auszahlung betrug 934 T€ (Vorjahr: 816 T€).

[33] Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die gemäß IAS 24 angabepflichtige Vergütung des Managements in den Schlüsselpositionen des Konzerns umfasst die Vergütung des aktiven Vorstands und Aufsichtsrats. Neben den Organbezügen der Aufsichtsräte sind auch sonstige Entgelte zu berichten.

Vergütung des aktiven Vorstands und Aufsichtsrats (Organbezüge)

Die Vergütung des Vorstands setzte sich wie folgt zusammen:

[T€]	2012	2011
Kurzfristig fällige Leistungen	5.864	5.456
Langfristig fällige Leistungen	1.466	689
Erfolgsabhängige Vergütungen mit Langfristkomponente	768	907
	8.098	7.052
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	585	609
	8.683	7.661

Die kurzfristig fälligen Leistungen enthalten neben der Fixvergütung einen variablen Anteil in Höhe von 3.785 T€ (Vorjahr: 3.510 T€). Die langfristig fälligen Leistungen betreffen die mittelfristige Vergütungskomponente, die im vierten Jahr zur Auszahlung kommt, wobei 50 Prozent des jährlichen Betrages im Folgejahr als Abschlagszahlung ausgezahlt wird.

Der Aufwand für die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstandes gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB betrug 8.098 T€ (Vorjahr: 7.052 T€). In die Bezüge der Mitglieder des Vorstands sind gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB die Pensionsaufwendungen nicht einzubeziehen.

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

Unter der Voraussetzung, dass die Hauptversammlung dem Gewinnverwendungsvorschlag zustimmt, betragen im Berichtsjahr die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats 1.366 T€ (Vorjahr: 1.364 T€), davon entfallen auf den variablen Anteil der Vergütung 630 T€ (Vorjahr: 630 T€).

Die Bezüge der einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats sind im Lagebericht dargestellt.

Arbeitnehmervergütungen von Mitgliedern des Aufsichtsrats

Aufgrund ihrer Anstellungsverhältnisse bei LEONI bezogen die Arbeitnehmervertreter des Aufsichtsrats der LEONI AG eine Vergütung. Die Aufwendungen für LEONI daraus betragen 423 T€ (Vorjahr: 408 T€). Am 31. Dezember 2012 bestanden Verbindlichkeiten in Höhe von 43 T€ (Vorjahr: 51 T€) aus Dienstverträgen gegenüber den Arbeitnehmervertretern des Aufsichtsrats.

Vergütung ehemaliger Vorstandsmitglieder

Die Bezüge früherer Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebener betragen im Geschäftsjahr 254 T€ (Vorjahr: 251 T€). Für frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene sind Pensionsverpflichtungen in Höhe von 3.369 T€ (Vorjahr: 3.241 T€) zurückgestellt.

Gemeinschaftsunternehmen und assoziierte Unternehmen

Der Konzern hatte Geschäftsbeziehungen mit Gemeinschaftsunternehmen. Die Transaktionen mit diesen nahestehenden Unternehmen resultieren aus dem normalen Lieferungs- und Leistungsaustausch und wurden zu marktüblichen Konditionen vorgenommen. Der Umfang der Geschäftsbeziehungen ist in nachfolgender Tabelle dargestellt.

Käufe/Verkäufe von/an nahe stehende Unternehmen und Personen	Geschäftsjahr	Erlöse aus Verkäufen und Dienstleistungen an nahe stehende Unternehmen und Personen		Käufe von nahe stehenden Unter- nehmen und Personen	Von nahe stehenden Un- ternehmen und Personen geschuldete Beträge	Nahe stehenden Unter- nehmen und Personen geschuldete Beträge
Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures)	12/2012	31		1.692	1	323
	12/2011	3.882		2.642	2.867	988

Nahe stehenden Unternehmen und Personen gewährte Darlehen	Geschäftsjahr	Zinserträge	Forderungen gegen nahe stehende Unternehmen und Personen	
Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures)	12/2012	1	0	0
	12/2011	37	0	0

Sonstige Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Herr Dr. Bernd Rödl ist seit 14. Mai 2009 Mitglied des Aufsichtsrats. Verschiedene Gesellschaften der Firma Rödl & Partner erbrachten für den Konzern Dienstleistungen. Alle bezogenen Beratungs- und Dienstleistungen wurden zu marktüblichen Konditionen abgerechnet.

Seit 12. Mai 2011 ist Frau Ingrid Hofmann Mitglied des Aufsichtsrats und geschäftsführende Gesellschafterin der I.K. Hofmann GmbH. Die Gesellschaft ist ein Zeitarbeitsunternehmen mit Tochtergesellschaften in Österreich, Tschechien, England und den USA, von dem LEONI Dienstleistungen bezogen hat, die zu marktüblichen Bedingungen abgerechnet wurden.

Herr Dr. Werner Lang ist seit 16. Mai 2012 Mitglied des Aufsichtsrats und Geschäftsführer der Lang Verwaltungsgesellschaft mbH und damit der MEKRA Lang GmbH & Co. KG, der Ing. H. Lang GmbH & Co. KG, der Lang Technics GmbH & Co. KG sowie der Grundstücksgesellschaft Lang GbR. LEONI veräußerte im Geschäftsjahr 2012 Produkte an die MEKRA Lang GmbH & Co. KG in Höhe von 579 T€. Die Lieferungen wurden zu marktüblichen Bedingungen getätigt.

Von den genannten nahestehenden Personen und Unternehmen betragen die Käufe und bezogenen Leistungen insgesamt 549 T€ (Vorjahr: 1.315 T€). Am 31. Dezember 2012 bestanden gegenüber diesen nahestehenden Personen und Unternehmen in Höhe von 103 T€ (Vorjahr: 126 T€) Verbindlichkeiten und in Höhe von 44 T€ (Vorjahr: 0 T€) Forderungen.

Darüber hinaus gab es keine berichtspflichtigen Transaktionen mit nahestehenden Personen.

[34] Abgabe der Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex nach § 161 AktG

Im Dezember 2012 haben Vorstand und Aufsichtsrat die aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären durch Veröffentlichung auf der Internetseite der Gesellschaft (www.leoni.com) dauerhaft zugänglich gemacht. Die Entsprechenserklärung ist zudem im Corporate Governance Bericht enthalten, der im Geschäftsbericht 2012 abgedruckt ist.

Nürnberg, 21. Februar 2013

LEONI AG
Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Dr. Andreas Brand

Konsolidierungskreis

	Kapitalanteil in %		Kapitalanteil in %
I. Vollkonsolidierte Unternehmen			
LEONI AG, Nürnberg, Deutschland			
1. Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions			
Bundesrepublik Deutschland			
LEONI Kabel Holding GmbH, Nürnberg	¹⁾ 100	LEONI Silitherm s.r.l., Monticelli d'Ongina, Italien	100
LEONI Kabel Verwaltungs- GmbH, Nürnberg	¹⁾ 100	Außereuropäisches Ausland	
Haarländer GmbH, Roth	¹⁾ 100	LEONI Fiber Optics Inc., Meza, Arizona, USA	100
KB Kabel Beteiligungs-GmbH, Nürnberg	100	LEONI (M) Sdn. Bhd., Subang Jaya, Malaysia	75
LEONI Kabelsysteme GmbH, Neu-Ulm	¹⁾ 100	LEONI (S.E.A.) Pte. Ltd., Singapur	75
LEONI Cable Assemblies GmbH, Roth	¹⁾ 100	LEONI (Thailand) Co. Ltd., Bangkok, Thailand	75
LEONI Draht GmbH, Nürnberg	¹⁾ 100	LEONI Cable Maroc SARL, Casablanca, Marokko	100
LEONI elocab GmbH, Georgensgmünd	¹⁾ 100	LEONI Cable (Changzhou) Co. Ltd., Changzhou, China	100
LEONI Fiber Optics GmbH, Neuhaus-Schierschnitz	¹⁾ 100	LEONI Cable (Xiamen) Co. Ltd., Xiamen, China	100
LEONI HighTemp Solutions GmbH, Radevormwald	¹⁾ 100	LEONI Cable Inc., Rochester, Michigan, USA	²⁾ 100
LEONI Kabel GmbH, Nürnberg	¹⁾ 100	LEONI Cable S.A. de C.V., Cuauhtémoc, Chihuahua, Mexiko	²⁾ 100
LEONI Kerpen GmbH, Stolberg	¹⁾ 100	LEONI Elocab Ltd., Kitchener, Ontario, Kanada	100
LEONI protec cable systems GmbH, Schmalkalden	¹⁾ 100	LEONI Engineering Products & Services Inc., Lake Orion, Michigan, USA	100
LEONI Special Cables GmbH, Friesoythe	¹⁾ 100	LEONI Special Cables (Changzhou) Co. Ltd., Changzhou, China	100
LEONI Studer Hard GmbH, Bautzen	100	LEONI Wire (Changzhou) Co. Ltd., Changzhou, China	100
j-fiber GmbH, Jena	¹⁾ 100	LEONI Cable Solutions (India) Private Limited, Mumbai, Indien	100
j-plasma GmbH, Jena	100	LEONI Wire Inc., Chicopee, Massachusetts, USA	²⁾ 100
FiberCore Machinery Jena GmbH, Jena	¹⁾ 100	LEONI Wire & Cable Solutions Japan K.K., Nagakute-cho, Japan	99
Europäisches Ausland		LEONI Middle East FZE, Dubai, United Arab. Emirates	100
LEONI Cable Belgium N.V., Hasselt, Belgien	100	2. Unternehmensbereich Wiring Systems	
LEONI Cable Slovakia spol. s.r.o., Stará Turá, Slowakei	100	Bundesrepublik Deutschland	
LEONI CIA Cable Systems S.A.S., Chartres, Frankreich	100	LEONI Bordnetz-Systeme GmbH, Kitzingen	¹⁾ 100
LEONI Furas S.L., Píera, Spanien	100	LEONI Con-Tech GmbH, Roth (vormals: neumatic Elektronik + Kabeltechnik Verwaltungs-GmbH, Ulm)	100
LEONI Kabel Polska sp. z o.o., Kobierzyce, Polen	100	Europäisches Ausland	
LEONI Kablo ve Teknolojileri Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi, Mudanya, Türkei	95	LEONI Autokabel Polska sp. z o.o., Ostrzeszów, Polen	100
LEONI Slowakia spol. s.r.o., Nová Dubnica, Slowakei	100	LEONI Autokabel Slowakia spol. s.r.o.,Trencin, Slowakei	100
LEONI Special Cables Iberica S.A., Barcelona, Spanien	100	LEONI Wiring Systems Arad SRL, Arad, Rumänien	100
LEONI Schweiz AG, Däniken, Schweiz	100	LEONI Wiring Systems France S.A.S., Montigny-le Bretonneux, Frankreich	100
LEONI Studer AG, Däniken, Schweiz	100	LEONI Wiring Systems Pitesti SRL, Pitesti, Rumänien	100
LEONI Tailor-Made Cable UK Limited, Chesterfield, Derbyshire, Großbritannien	100	LEONI Wiring Systems Italy s.r.l., Felizzano, Italien	³⁾ 100
LEONI Temco Ltd., Cinderford, Gloucestershire, Großbritannien	100	LEONI Wiring Systems RO SRL, Bistrita, Rumänien	100
LKH LEONI Kábelgyár Hungaria Kft., Hatvan, Ungarn	100	LEONI Wiring Systems Spain SL, Santa Perpetua/Barcelona, Spanien	100
neumatic cz s.r.o., Turnov, Tschechische Republik	100	LEONI Wiring Systems U.K. Ltd., Newcastle-under-Lyme, Staffordshire, Großbritannien	100
		LEONI Wiring Systems UA (GmbH), Strij, Ukraine	100

	Kapitalanteil in %
LEONI Wiring Systems Viana Lda., Viana do Castelo, Portugal	100
Leonische Portugal Lda., Lugar de Sao Martinho, Guimaraes, Portugal	100
OOO LEONI Wiring Systems (RUS), Naberezhnye Chelny, Russland	100
OOO LEONI Wiring Systems Zavolzhe, Zavolzhe, Russland (vormals: OOO Lik Avto Gorodets, Russland)	100
LEONI Wiring Systems Southeast d.o.o., Prokuplje, Serbien	100
Außereuropäisches Ausland	
LEONI Automotive do Brasil Ltda., Itú, São Paulo, Brasilien	100
LEONI Electrical Systems (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai, China	100
LEONI Wiring Systems Tunisia SARL, Messadine, Tunesien (vormals: LEONI Tunisia Group Sarl, Messadine, Tunesien)	100
LEONI Wiring Systems (Changchun) Co. Ltd., Changchun, China	100
LEONI Wiring Systems (Liuzhou) Co. Ltd., Liuzhou, China	100
LEONI Wiring Systems Aïn Sebâa SA, Aïn Sebâa, Casablanca, Marokko	100
LEONI Wiring Systems Bouskoura SA, Bouskoura, Marokko	100
LEONI Wiring Systems Bouznika SA, Bouznika, Marokko	100
LEONI Wiring Systems de Durango S.A. de CV, Chihuahua, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems Egypt S.A.E., Nasr City, Kairo, Ägypten	100
LEONI Wiring Systems Inc., Tucson, Arizona, USA	100
LEONI Wiring Systems Mexicana S.A. de C.V., Hermosillo, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems de Hermosillo S.A. de C.V., Hermosillo, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems (Pune) Pvt. Ltd., Pune, Indien	100
LEONI Wiring Systems Korea Inc., Busan, Korea (vormals: Daekyeung T&G Co. Ltd., Busan, Korea)	100
LEONI Electrical Systems (Jining) Co. Ltd., Jining, China (vormals: Daekyeung Electrical Systems Jining Co. Ltd, Jining, China)	100
Weihai Daekyeung Electronic Device Assemble Co. Ltd., Weihai, China	100
Weihai DK Electronic Co. Ltd., Weihai, China	100
LEONI Electrical Systems (Penglai) Co. Ltd., Penglai, China (vormals: Penglai Daqing Wiring Systems Co. Ltd., Penglai, China)	100

	Kapitalanteil in %
II. Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	
Unternehmensbereich Wiring Systems	
Intedis GmbH & Co. KG, Würzburg, Deutschland	50
Intedis Verwaltungs-GmbH, Würzburg, Deutschland	50
Intedis Inc., Plymouth, Michigan, USA	50
Intedis E/E-Engineering and Technology (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai, China	50
LEONI Furukawa Wiring Systems SAS, Montigny-le-Bretonneux, Frankreich	50

¹⁾ Gesellschaften, die von der Befreiung nach § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch machen.
²⁾ Diese Gesellschaften sind rechtlich dem Segment Wiring Systems zugeordnet
³⁾ Diese Gesellschaft ist rechtlich dem Segment Wire & Cable Solutions zugeordnet.

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der LEONI AG, Nürnberg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Kapitalflussrechnung, Bilanz, Entwicklung des Konzerneigenkapitals und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Nürnberg, 21. Februar 2013

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Broschulat	Schütz
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Nürnberg, 21. Februar 2013

Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Dr. Andreas Brand

Zusatzinformationen

Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG	215
Gewinnverwendungsvorschlag	217
Zehnjahresübersicht	218
UN Global Compact-Index	220
Glossar	222
Stichwortverzeichnis	224

Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG

LEONI AG Gewinn- und Verlustrechnung

[T€] 01.01 – 31.12.	nach HGB	2012	2011
1. Sonstige betriebliche Erträge		95.495	82.536
2. Personalaufwand:			
a) Gehälter		21.891	20.026
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		3.079	2.804
		- 24.970	- 22.830
3. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		- 3.988	- 2.870
4. Sonstige betriebliche Aufwendungen		- 64.033	- 45.137
5. Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrages erhaltene Gewinne		104.017	82.768
6. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		13.173	12.489
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		7.783	10.781
8. Abschreibungen auf Finanzanlagen		- 424	- 699
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		- 31.666	- 33.604
10. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		95.387	83.434
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		- 2.085	- 4.565
12. Sonstige Steuern		- 27	- 27
13. Jahresüberschuss		93.275	78.842
14. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		1.780	1.941
15. Einstellung in andere Gewinnrücklagen		- 45.000	- 30.000
16. Bilanzgewinn		50.055	50.783

LEONI AG Bilanz

[T€]	nach HGB	2012	2011
Aktiva			
Immaterielle Vermögensgegenstände		5.078	5.288
Sachanlagen		5.201	4.480
Anteile an verbundenen Unternehmen		488.824	488.824
Ausleihungen an verbundene Unternehmen		282.752	198.591
Sonstige Ausleihungen		1.013	1.152
Finanzanlagen		772.589	688.567
Anlagevermögen		782.868	698.335
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		523.885	498.295
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		207.014	291.225
Umlaufvermögen		730.899	789.520
Rechnungsabgrenzungsposten		1.406	1.325
Summe Aktiva		1.515.173	1.489.180
Passiva			
Eigenkapital (bedingtes Kapital 14.850 T€)		545.679	501.407
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		12.280	11.469
Steuerrückstellungen		388	3.204
Sonstige Rückstellungen		26.892	23.273
Rückstellungen		39.560	37.946
Finanzschulden		510.002	550.466
Andere Verbindlichkeiten		419.932	399.361
Summe Passiva		1.515.173	1.489.180

Gewinnverwendungsvorschlag

Der nach dem Deutschen Handelsgesetzbuch (HGB)
ermittelte Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2012
beträgt **50.054.826,57 €**

Wir schlagen vor, von diesem Bilanzgewinn
eine Dividende von 1,50 € je Stückaktie,
das sind **49.003.500,00 €**
auszuschütten.

Der verbleibende Rest von **1.051.326,57 €**
ist auf neue Rechnung vorzutragen.

Nürnberg, 21. Februar 2013

LEONI AG
Der Vorstand

Zehnjahresübersicht

		nach IFRS		
		2012	2011	2010
Umsatz	Konzern [T€]	3.809.007	3.701.487	2.955.671
	Deutschland [%]	27,0	28,8	31,8
	Übrige EU [%]	35,6	39,4	39,5
	Übriges Ausland [%]	37,4	31,8	28,7
	Wire & Cable Solutions [%]	42,1	45,3	44,7
	Wiring Systems [%]	57,9	54,7	55,3
Aufwendungen	Materialaufwand [T€]	2.294.370	2.238.455	1.738.408
	Materialaufwand [% vom Umsatz]	60,2	60,5	58,8
	Personalaufwand [T€]	732.307	669.119	607.687
	Personalaufwand [% vom Umsatz]	19,2	18,1	20,6
	Abschreibungen [T€]	116.202	107.045	110.282
	Abschreibungen [% vom Umsatz]	3,1	2,9	3,7
Ergebnis	EBITDA [T€]	352.013	344.186	241.006
	EBIT [T€]	235.811	237.141	130.724
	EBIT-Marge [%]	6,2	6,4	4,4
	Ergebnis vor Steuern (aus fortgeführten Aktivitäten) [T€]	197.888	196.250	89.599
	Konzernüberschuss/-fehlbetrag [T€]	156.021	155.959	67.246
Cashflow	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit [T€]	211.710	246.105	142.297
	Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit [T€]	125.499	126.901	95.512
	Free Cashflow vor Akquisitionen/Desinvestitionen [T€]	63.483	121.194	50.697
Bilanz	Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Goodwill [T€]	917.691	837.693	809.617
	Reinvestitionsquote [%]	132,7	128,4	93,5
	Netto-Finanzschulden [T€]	249.169	233.922	444.558
	Eigenkapital [T€]	845.128	737.481	481.160
	Eigenkapital [% der Bilanzsumme]	35,4	31,8	23,8
	Eigenkapitalrendite / ROE [%]	18,5	21,1	14,0
	Gesamtkapitalrendite / ROCE [%]	20,8	24,0	13,9
Mitarbeiter	Mitarbeiter [zum 31.12.]	59.393	60.745	55.156
	davon im Ausland [%]	93,0	93,4	93,2
Aktie	Marktkapitalisierung 31.12. [Mio. €]	932,7	841,2	978,6
	Konzernüberschuss/-fehlbetrag je Aktie [€]	4,76	4,99	2,26
	Dividende je Aktie [€]	1,50	1,50	0,70
	Dividendenrendite [%]	5,3	5,8	2,1

							nach US-GAAP
2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	
2.160.117	2.911.964	2.366.779	2.108.244	1.547.973	1.250.193	1.079.856	
34,4	31,4	38,1	41,2	45,3	42,2	46,8	
42,0	44,6	34,1	32,2	32,7	32,2	29,2	
23,6	24,0	27,8	26,6	22,0	25,6	24,0	
43,3	48,1	58,3	54,7	43,2	45,4	48,4	
56,7	51,9	41,7	45,3	56,8	54,6	51,6	
1.253.333	1.767.181	1.434.792	1.248.514	848.710	661.098	533.928	
58,0	60,7	60,6	59,2	54,8	52,9	49,4	
530.663	596.194	449.276	399.412	330.406	290.152	263.323	
24,6	20,5	19,0	18,9	21,3	23,2	24,4	
111.457	110.229	72.669	64.255	56.737	58.302	51.487	
5,2	3,8	3,1	3,0	3,7	4,7	4,8	
- 4.862	165.913	210.771	193.629	159.144	107.267	101.113	
- 116.319	55.684	138.102	130.574	102.829	56.750	49.626	
- 5,4	1,9	5,8	6,2	6,6	4,5	4,6	
- 157.309	15.760	116.531	116.599	88.830	41.334	36.961	
- 138.081	5.197	86.219	79.325	56.093	27.674	22.099	
88.783	132.726	190.837	136.099	111.071	83.923	35.927	
87.000	137.256	401.464	181.376	81.923	89.009	83.500	
2.122	- 13.924	101.372	60.649	46.797	6.870	- 47.573	
796.567	839.423	537.482	489.198	396.495	361.868	336.546	
73,4	143,7	128,9	130,2	114,6	136,5	190,3	
495.367	533.225	473.211	236.912	167.489	160.566	271.035	
369.126	447.688	525.642	481.701	427.152	364.903	225.908	
21,0	24,2	32,9	35,1	40,6	41,6	31,1	
- 37,4	1,2	16,4	16,5	13,1	7,6	9,8	
- 12,0	5,4	15,4	18,9	17,3	10,5	9,9	
49.822	50.821	36.855	35.129	32.638	29.957	21.392	
92,4	91,7	89,0	89,0	88,7	89,9	86,4	
485,6	385,8	997,9	917,7	799,8	495,0	323,4	
- 5,04	0,17	2,87	2,64	1,89	1,12	1,12	
0,00	0,20	0,90	0,80	0,57	0,42	0,38	
0	1,5	2,7	2,6	2,1	2,5	2,3	

UN Global Compact-Index

Als Mitglied des UN Global Compact bekennt sich LEONI zu dem Ziel, die zehn darin beschriebenen Prinzipien in den Bereichen Menschen- und Arbeitsrechte, Umweltschutz sowie Korruptionsbekämpfung zu erfüllen. Viele dieser Prinzipien setzt LEONI bereits heute um. Der nachfolgende Index verweist auf entsprechende Informationen. Mehr Details finden Sie im jährlichen UN Global Compact-Fortschrittsbericht (Communication on Progress, COP), der erstmals 2012 auf unserer Website veröffentlicht wurde. Der Folgebericht erscheint voraussichtlich Mitte 2013.

UN Global Compact Prinzip	Umsetzung LEONI AG	Geschäftsbericht Seite / Website
Menschenrechte Unternehmen sollen ...		
Prinzip 1 den Schutz der internationalen Menschenrechte innerhalb ihres Einflussbereichs unterstützen und achten und ...	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.1 Menschenrechte COP*, Seiten 6-7, 14	www.leoni.com / Unternehmen / Corporate Responsibility
Prinzip 2 sicherstellen, dass sie sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitschuldig machen.	LEONI Sozialcharta § 2 Durchführung, 2.3 COP*, Seiten 6-7, 14	www.leoni.com / Unternehmen / Corporate Responsibility
Arbeitsnormen Unternehmen sollen ...		
Prinzip 3 die Vereinigungsfreiheit und die wirksame Anerkennung des Rechts auf Kollektivverhandlungen wahren sowie ferner für ...	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.2 Vereinigungsrecht COP*, Seiten 8-9, 14	www.leoni.com / Unternehmen / Corporate Responsibility
Prinzip 4 die Beseitigung aller Formen der Zwangsarbeit, ...	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.4 Freie Wahl der Beschäftigung COP*, Seiten 8-9, 14	www.leoni.com / Unternehmen / Corporate Responsibility
Prinzip 5 die Abschaffung der Kinderarbeit und ...	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.5 Keine Kinderarbeit COP*, Seiten 8-9, 14	www.leoni.com / Unternehmen / Corporate Responsibility
Prinzip 6 die Beseitigung von Diskriminierung bei Anstellung und Beschäftigung eintreten.	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.3 Keine Diskriminierung LEONI Code of Ethics 3. h) COP*, Seiten 8-9, 14	www.leoni.com / Unternehmen / Corporate Responsibility www.leoni.com / Unternehmen / Corporate Responsibility

UN Global Compact Prinzip	Umsetzung LEONI AG	Geschäftsbericht Seite / Website
Umweltschutz Unternehmen sollen ...		
Prinzip 7 im Umgang mit Umweltproblemen einen vorsorgenden Ansatz unterstützen, ...	ISO 14001 – Umweltzertifizierung	Seite 104
	Umweltschutzmaßnahmen	Seiten 103, 104
	COP* , Seiten 10-11, 15	
Prinzip 8 Initiativen ergreifen, um ein größeres Verantwortungsbewusstsein für die Umwelt zu erzeugen, und ...	Carbon Disclosure Project	Seite 104
	Umweltschutzmaßnahmen	Seiten 103, 104
	COP* , Seiten 10-11, 15	
Prinzip 9 die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien fördern.	Green Technology	Seite 105
	COP* , Seiten 10-11, 15	
Korruptionsbekämpfung Unternehmen sollen ...		
Prinzip 10 gegen alle Arten der Korruption eintreten, einschließlich Erpressung und Bestechung.	LEONI Code of Ethics 3. a), d), e), g), i), j)	www.leoni.com / Unternehmen / Corporate Responsibility
	COP* , Seiten 12-13, 15	
	Risiko- und Chancenbericht	Seite 112

*COP: Communication on Progress, UN Global Compact-Fortschrittsbericht

Glossar

A	ABS	Antiblockiersystem	D	D & O-Versicherung	Versicherung für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder
	Alternative Antriebstechnologien	Fahrzeugantriebe mit Hybrid-, Elektro- oder Brennstoffzellentechnologie		DEL-Notiz	Preisangabe für Kupfer (Deutsche Elektrolyt-Kupfer-Notierung)
	Asset deal	Erwerb sämtlicher Wirtschaftsgüter eines Unternehmens		Demografischer Wandel	Veränderung der Altersstruktur in einer Gesellschaft
B	Bordnetz-System	Elektrisches /elektronisches Leitungsnetz eines Fahrzeugs inklusive Komponenten		Derivate	Finanzinstrumente, deren Preis oder Wert von den Kursen oder Preisen anderer Handelsgüter abhängen
	BRIC-Staaten	Brasilien, Russland, Indien, China		Devisentermingeschäfte	Sicherungsgeschäfte zur Verringerung der Risiken aus Währungskursschwankungen
	Business Area	Geschäftsgebiet	E	EBIT	Ergebnis vor Zinsen und Steuern (earnings before interest and taxes)
	Business Group	Geschäftsbereich		EBIT-Marge	Umsatzrendite (EBIT / Umsatz)
	Business Unit	Geschäftseinheit		Economic Value Added (EVA)	Steigerung des Unternehmenswertes unter Berücksichtigung der Kapitalkosten
C	Capital Employed	Nichtzinstragendes Vermögen abzüglich der nichtzinstragenden Verbindlichkeiten		Electrical Appliances	Haus- und Elektrogeräte
	Carbon Disclosure Project	Organisation zur Erhebung von klimarelevanten Informationen		EMAS	Eco-Management and Audit Scheme, Betriebsprüfungssystem für Umweltmanagement der EU
	Cashflow	Saldo aus Mittelzu- und -abflüssen von Zahlungsmitteln und -äquivalenten		Emerging Markets	Schwellenländer
	Code of Ethics	Verhaltenskodex		ESP	Elektronisches Stabilisierungsprogramm
	Compliance	Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien	F	Factoring	Forderungsverkauf
	Corporate Governance	Verantwortungsvolle Unternehmensführung		Financial Covenants	Klauseln oder (Neben-) Abreden in Kreditverträgen
	Corporate Responsibility	Unternehmerische Verantwortung		Free Cashflow	Zahlungsmittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit abzüglich der zahlungswirksamen Nettoinvestitionen
	Coverage	Regelmäßige Beobachtung eines Unternehmens durch Analysten	G	Gearing	Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital
				Globale Trends	Gesellschaftliche Entwicklungen der Zukunft
				Goodwill	Geschäfts- oder Firmenwert
				Green Technology	Umweltverträgliche und nachhaltige Technologien zur regenerativen Energieerzeugung und zur Verringerung von Energie- und Ressourcenverbrauch

H	Hedge Accounting	Bilanzielle Abbildung von Finanzinstrumenten, die in einem Sicherungszusammenhang stehen und bestimmte Voraussetzungen erfüllen	R	Reportingsystem	Berichtswesen
	Hybridkabel	Kabel, die verschiedene Einzelleitungen zusammenfassen (z.B. Strom- und Datenleitungen)		R & D (Research & Development)	Forschung & Entwicklung
I	Impairmenttests	Überprüfung der Werthaltigkeit von Vermögenswerten		Restrukturierungsaufwendungen	Aufwendungen in Zusammenhang mit der Umorganisation oder Schließung eines Standortes, insbesondere für Abfindungen
	Internes Kontrollsystem (IKS)	Grundsätze und Verfahren zur Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit der Unternehmensführung, der Verlässlichkeit der Rechnungslegung und der Einhaltung relevanter rechtlicher Regelungen		Return on Sales	Umsatzrendite (EBIT/Umsatz)
	Investitionsgüterindustrie	Industriezweige, die Produkte zur Fertigung anderer Güter herstellen, beispielsweise der Maschinenbau oder die elektrotechnische Industrie		ROCE	Rendite auf das eingesetzte Kapital (return on capital employed)
J	Joint Venture	Gemeinschaftsunternehmen	S	Segment	Unternehmensbereich
	Just-in-sequence-Belieferung	Belieferung in der benötigten Reihenfolge		SHE	Safety (Arbeitssicherheit), Health (Gesundheit), Environment (Umweltschutz)
	Just-in-time-Belieferung	Belieferung zum benötigten Zeitpunkt		Single-Source-Belieferung	Belieferung durch einen einzigen Lieferanten
K	Konsolidierungskreis	Gesamtheit der Unternehmen, die zu einem Konzern gehören und in den Konzernabschluss einbezogen sind		Solarthermie	Umwandlung der Sonnenenergie in nutzbare Wärmeenergie
	Key Account	Schlüsselkunde		SWOT	Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen), Threats (Risiken)
	Key Supplier	Schlüssellieferant	U	Urbanisierung	Verstädterung
L	Litze	Verbund aus mehreren Einzeldrähten		USB	Universal Serial Bus (serielles Bussystem zur Verbindung eines Computers mit externen Geräten)
	LVDS	Low Voltage Differential Signaling, Schnittstellen-Standard für Hochgeschwindigkeits-Datenübertragung	W	WACC	Weighted Average Cost of Capital (gewichteter durchschnittlicher Kapitalkostensatz)
M	Monte-Carlo-Simulation	Simulationsverfahren auf Basis sehr häufig durchgeführter Zufallsexperimente		Wertminderung langfristiger Vermögenswerte	Wertberichtigung, zum Beispiel Abschreibung auf den Geschäfts- oder Firmenwert einer Geschäftseinheit, deren Geschäftsaussichten sich verschlechtern haben
N	NAFTA (North American Free Trade Agreement)	Nordamerikanisches Freihandelsabkommen (Kanada, Mexiko, USA)		Wire & Cable Solutions	Draht & Kabel-Lösungen
	Nettofinanzverbindlichkeiten (Nettofinanzschulden)	Finanzschulden abzüglich liquider Mittel		Wiring Systems	Bordnetz-Systeme
P	PVC-Compounds	PVC-Mischungen		Working Capital	Nettoumlaufvermögen (Vorräte plus kurzfristige Forderungen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten)
			Z	Zinsswaps, Collars	Zinnsicherungsinstrumente

Stichwortverzeichnis

-
- A** Absatzmärkte 50
Abschlussprüfer 204
Abschlussprüfung 39
Abschreibungen 81, 133, 171, 174
Akquisitionen 50, 158
Aktie 42
Aktienbesitz 40
Aktienkurs 54
Aktionärsstruktur 44
Anteile an assoziierten Unternehmen 88, 134, 137, 177
Aufsichtsrat, Ausschüsse 14, 15
Aufsichtsrat, Bericht 9
Aufsichtsrat, Mitglieder 14
Aufsichtsrat, Vergütung 57
Auftragseingang 60
Auftragsvolumen 70
-
- B** Bericht des Aufsichtsrats 9
Bericht aus den Unternehmensbereichen 65
Beschaffung 90
Beschäftigte 92
Bestätigungsvermerk 212
Bestellobligo 187
Bilanz
– Konzern 134
– LEONI AG 216
Bilanzierungsmethoden 138
Branchenkonzunktur 61
Brief an die Aktionäre 3
-
- C** Compliance-Management-System 112
-
- D** Devisentermingeschäfte 193
Dividende 12, 42, 186
Dividendenpolitik 126
-
- E** EBIT
– Konzern 53
– Wiring Systems 69
– Wire & Cable Solutions 75
Eigenkapital 88, 185
Eigenkapitalquote 87
Elektromobilität 52, 96, 120
Erfolgsunsicherheiten 187
Erfolgsabhängige Vergütung 205
Ergebnis je Aktie 131, 150, 203
Erträge aus assoziierten Unternehmen 177
-
- F** Finanzerträge und
Finanzaufwendungen 164
Finanzrisiken 116
Finanzschulden 85, 178
Forderungen 146, 168
Forschung & Entwicklung
– Aufwendungen 97
– Ziele 96
– Projekte 99
Free Cashflow 53, 63, 64, 86, 125, 127
-
- G** Genehmigtes Kapital 108, 186
Gesamtrisiko 118
Geschäft und Rahmenbedingungen 49
Geschäftsentwicklung 63
Geschäftsgrundlage 49
Geschäfts-
oder Firmenwerte 134, 137, 143, 151, 175
Geschäftspolitik 126
Geschäftsverlauf
– Wiring Systems 69
– Wire & Cable Solutions 75
– Konzern 125
Gesetzliche Rücklage 168
Gewinn- und Verlustrechnung
– Konzern 131
– LEONI AG 215
Gewinnverwendungsvorschlag 186, 217
Gezeichnetes Kapital 185
Globale Trends 52
Green Technology 105
Grundkapital 42, 106, 107
Grundlagen (Konzernanhang) 136
-
- H** Haftungsrisiken 117
Hedge Accounting 148, 191
Honorar des Abschlussprüfers 204
-
- I** Immaterielle Vermögenswerte 63, 85, 134, 142
Integriertes Chancenmanagement 113
Internes Kontrollsystem 223
Investitionen
– Konzern 63
– Wiring Systems 69
– Wire & Cable Solutions 75
Investor Relations 46
IT-Risiken 115
-
- K** Kapitalflussrechnung 85, 133, 150
Kapitalrücklage 134, 185
Konsolidierungsgrundsätze 136
Konsolidierungskreis 158, 200
Konzernabschluss 130 ff
Konzernanhang 136 ff
Konzernbilanz 134
Konzern-Eigenkapital, Entwicklung 135
Konzern-Kapitalflussrechnung 133
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 131
Konzern-Gesamtergebnisrechnung 132
Konzernlagebericht 48 ff
Konzernstruktur *Umschlagsseite (hinten)*
Konzernumsatz 53, 63, 64, 79
Kundenbeziehungen 113, 126, 173
Kupferpreis 91
Kurzfristige Verbindlichkeiten 88, 134, 177
Kursentwicklung 42
-
- L** Lagebericht 48
Latente Steuern 134, 150, 159
Leasing 83, 142
Lieferantenbeziehungen (Supplier Capital) 91
Liquidität 83, 116
-
- M** Marktrisiken 113
Mehrjahresübersicht 42
Mitarbeiter
– Konzern 63
– Wiring Systems 69
– Wire & Cable Solutions 75
Mitbewerber 66
-

<hr/> N Nachtragsbericht 109 Neue Rechnungslegungsvorschriften 153 <hr/> O Organe der Gesellschaft – Aufsichtsrat und Vorstand 14 <hr/> P Pensionsrückstellungen 181 Personalaufwand 209 Produktprogramm – Wiring Systems 97 Prognosebericht 122 <hr/> R Rahmenbedingungen 49 Rechtsstreitigkeiten 187 Regionen 61, 62, 80, 203 Risiken aus Rohstoffpreisen 195 Risiko- und Chancenbericht 109 Risikomanagement-System 109 Risikomanagement und Finanzderivate 188 Risikopolitik 109 Rückstellungen 180 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen 148, 216 <hr/> S Sachanlagen 141, 144, 171 Schadensersatzansprüche 187 Schätzungen 151 Segmentberichterstattung 151, 201 Sicherungsgeschäfte 147 Sonstige betriebliche Aufwendungen 163 Sonstige Rückstellungen 149 Sonstiges Ergebnis 168 Sonstige Vermögenswerte 170, 178 Sonstige Verpflichtungen 187 Steuern vom Einkommen und Ertrag 164, 202 Steuerungssystem 53 Stichtagskurse 138 Strategie 51 SWOT-Analyse 121 <hr/> T Termine <i>Umschlaginnenseite (hinten)</i> Transaktionen mit nahestehenden Personen 207 <hr/>	<hr/> U Überblick – Konjunktur 60 f – Konzern 63 – Wiring Systems 67 – Wire & Cable Solutions 73 Umsatz – Konzern 64 f – Wiring Systems 69 – Wire & Cable Solutions 75 Umsatz nach Regionen 80 Umweltmanagement 104, 117 <hr/> V Verbindlichkeiten 145 ff Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 179 Vergütungsbericht 54 Vermögenslage 79, 87 Vermögens- und Kapitalstruktur 88 Vorräte 140, 170 Vorstand, Aktienbesitz 39 Vorstand, Bezüge 54 Vorstand, Brief an die Aktionäre 3 Vorstand, Mitglieder 36 Vorstand, Vergütung 54 <hr/> W Währungsrisiken 116, 193 Währungsumrechnung 138 Weitere Leistungsindikatoren 90 Wesentliche Standorte 50 Wettbewerbsvorteile 66, 72 Wirtschaftsprüfer 110 <hr/> Z Zehnjahresübersicht 218 Zinsrisiken 191 Zusätzliche Angaben 196 <hr/>
--	--

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen des Managements über künftige Entwicklungen beruhen. Derartige Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten, die LEONI nicht kontrollieren und präzise einschätzen kann. Sollten Unwägbarkeiten eintreten oder Annahmen, auf denen diese Aussagen basieren, sich als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von diesen Aussagen abweichen. LEONI übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse nach der Veröffentlichung dieses Berichts anzupassen.

Angabe zu Mitarbeitern und Arbeitnehmern

In diesem Geschäftsbericht werden die Begriffe „Mitarbeiter“ und „Arbeitnehmer“ aus Vereinfachungsgründen stellvertretend für „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“ sowie „Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer“ verwendet.

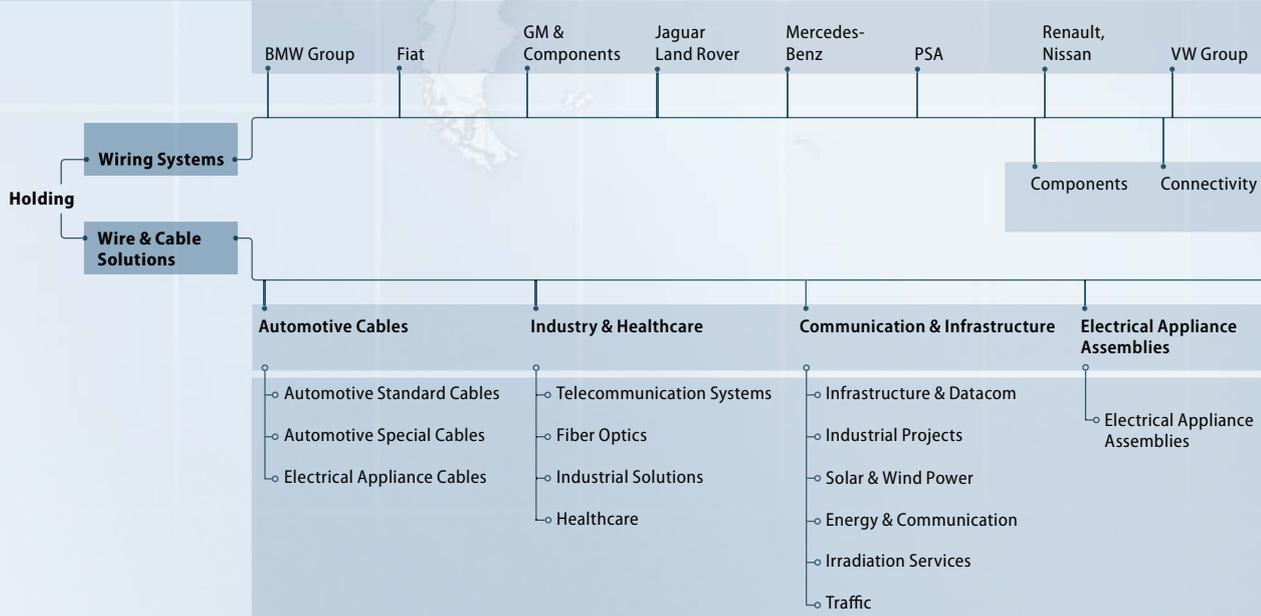


Wesentliche Standorte der LEONI-Gruppe



- | | | | | | |
|--|--|--|--|---|---|
| USA
<ul style="list-style-type: none"> ● Chicopee ○ Tucson | Tunesien
<ul style="list-style-type: none"> ● Sousse ● Mateur Nord ● Mateur Sud | Deutschland
<ul style="list-style-type: none"> ○ Nürnberg (Holding) ○ Kitzingen ● Roth ● Bad Kötzing ● Weißenburg ● Georgensgmünd ● Stolberg ● Friesoythe ● Neuhaus-Schierschnitz | Großbritannien
<ul style="list-style-type: none"> ○ Newcastle | Tschechien
<ul style="list-style-type: none"> ● Turnov | Serbien
<ul style="list-style-type: none"> ● Prokuplje |
| Mexiko
<ul style="list-style-type: none"> ● Hermosillo ● Durango ● Cuauhtémoc | Marokko
<ul style="list-style-type: none"> ● Aïn Sebâa ● Bouskoura ● Bouznika | Portugal
<ul style="list-style-type: none"> ● Guimarães | Schweiz
<ul style="list-style-type: none"> ● Däniken | Slowakei
<ul style="list-style-type: none"> ● Trencin ● Ilava ● Stará Turá ● Nová Dubnica | Polen
<ul style="list-style-type: none"> ● Kobierzyce |
| Brasilien
<ul style="list-style-type: none"> ● Itú | Ägypten
<ul style="list-style-type: none"> ● Kairo | Frankreich
<ul style="list-style-type: none"> ○ Montigny | Ungarn
<ul style="list-style-type: none"> ● Hatvan | | |

Konzernstruktur





Rumänien

- Arad
- Pitești
- Bistrita

Russland

- Zavolzhye
- Naberezhnye Chelny

Ukraine

- Striy

China

- Jining
- Penglai
- Shanghai
- Changzhou
- Xiamen

Indien

- Pune

Südkorea

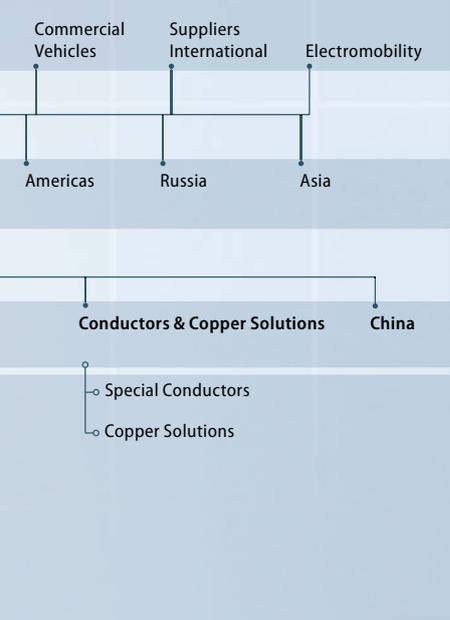
- Seoul/Busan

Wiring Systems

- wesentliche Produktionsstandorte
- Kompetenzzentren

Wire & Cable Solutions

- Standorte > 100 Beschäftigte



Termine Bilanz-Presskonferenz 2013

20. März 2013, 10 Uhr
Nürnberg

Analysten- und Investorenkonferenz 2013

21. März 2013, 11 Uhr
Frankfurt

Hauptversammlung 2013

30. April 2013, 10 Uhr
Nürnberg

Geschäftsbericht 2012

20. März 2013

Vierteljahresbericht 2013

14. Mai 2013

Halbjahresbericht 2013

13. August 2013

Dreivierteljahresbericht 2013

12. November 2013

Vorläufige Zahlen 2013

Februar 2014

Kontakt Investor Relations

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

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

E-Mail invest@leoni.com

LEONI AG Marienstraße 7
90402 Nürnberg
Telefon +49 (0)911-2023-0
Telefax +49 (0)911-2023-455
E-Mail info@leoni.com
www.leoni.com