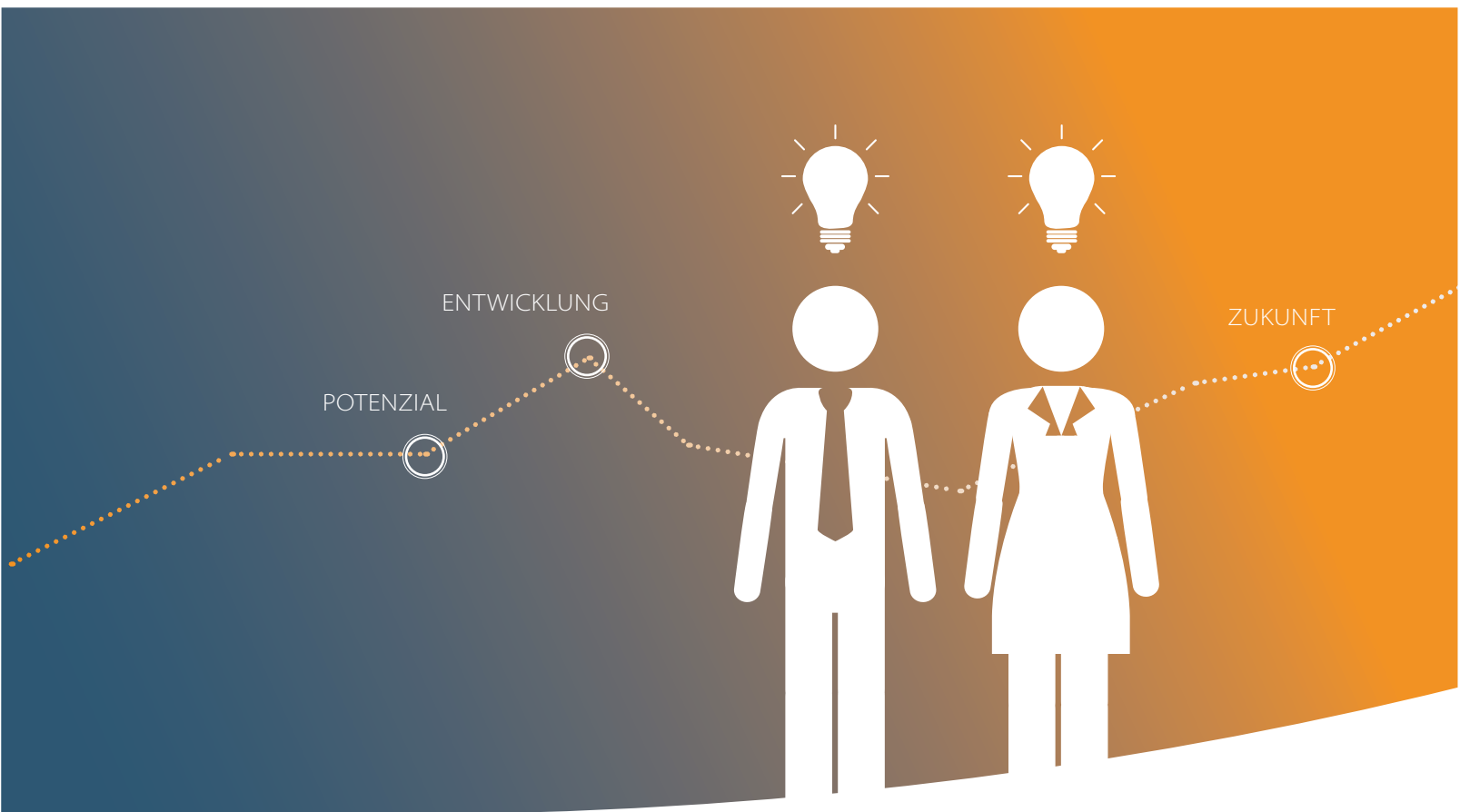


Geschäftsbericht 2014



The Quality Connection

LEONI



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 rund 68.000 Mitarbeiter in 31 Ländern. LEONI entwickelt und produziert technisch anspruchsvolle Produkte für die Fahrzeugindustrie – von der einadrigen Leitung bis zum kompletten Bordnetz-System mit integrierter Elektronik. Darüber hinaus umfasst das Leistungsspektrum Drähte und Litzen sowie optische Fasern, standardisierte Leitungen, Spezial-, Hybrid- und optische Kabel sowie komplett konfektionierte Systeme für Kunden aus unterschiedlichen industriellen Märkten. Dabei gewinnen Produkte speziell für die Anwendung in umweltfreundlichen Technologien zunehmend an Bedeutung. Außerdem profitiert das Unternehmen mit seinen Produkten und Lösungen von den weltweiten Trends Globalisierung, Industrialisierung & Automatisierung, Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit, Mobilität, Urbanisierung und Demografischer Wandel.

Brief an die Aktionäre	4
Unternehmensinformationen	
Bericht des Aufsichtsrats	9
Aufsichtsrat und Vorstand	17
LEONI 2014 – Nachrichten aus aller Welt	20
Schwerpunkt-Thema: Talente	22
Corporate Governance Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung	32
Die LEONI-Aktie	39
Finanzbericht	
Konzernlagebericht	47
Grundlagen des Konzerns	49
Rahmenbedingungen	53
Bericht aus den Unternehmensbereichen / Segmentbericht	57
Wirtschaftsbericht	70
Weitere Indikatoren	83
Nachhaltigkeitsbericht	93
Risiko- und Chancenbericht	98
Nachtragsbericht	112
Prognosebericht	112
Vergütungsbericht	118
Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB	128
Konzernabschluss	131
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	133
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	134
Konzern-Kapitalflussrechnung	135
Konzernbilanz	136
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	137
Konzernanhang	138
Konsolidierungskreis	208
Bestätigungsvermerk	210
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	212
Zusatzinformationen	213
Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG	215
Gewinnverwendungsvorschlag	217
Zehnjahresübersicht	218
UN Global Compact-Index	220
Glossar	222
Stichwortverzeichnis	224



Dr. Klaus Probst

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren,

2014 trat LEONI wie geplant in die nächste Wachstumsphase ein, wenn auch nicht ganz reibungslos. Umsatzseitig haben wir unsere Ziele erreicht: Sowohl unser Kerngeschäft mit der Automobilbranche als auch das Industriegeschäft als zweites Standbein konnten zulegen, sodass der Konzernumsatz im vergangenen Jahr auf 4,1 Mrd. € moderat zulegen konnte. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) nahm 2014 um 12 Prozent auf 182,5 Mio. € zu. Hier hatten wir ursprünglich ein kräftigeres Plus auf mehr als 200 Mio. € erwartet, mussten unsere Prognose für das Gesamtjahr im Oktober aber anpassen. Vor allem ein großer, sehr komplexer Projekthochlauf an einem mexikanischen Standort im Unternehmensbereich Wiring Systems, der in den Sommermonaten zu wesentlich höheren Anlaufkosten führte als geplant, hat uns deutlich gebremst. Aber auch in der Division Wire & Cable Solutions gab es eine nicht geplante Ergebnisbelastung aus dem unerwartet schwachen Geschäft mit der petrochemischen Industrie.

Dennoch war 2014 für LEONI insgesamt zufriedenstellend: Zum einen stieg der Konzerngewinn nach Steuern auf 115,1 Mio. €. Damit verfügen wir über eine solide Grundlage, um Ihnen auf der Hauptversammlung eine Dividendenerhöhung auf 1,20 € je Aktie vorzuschlagen – entsprechend unserer Politik, rund ein Drittel des Konzernüberschusses auszuschütten.

Zum anderen haben wir 2014 in beiden Unternehmensbereichen die Basis für unser zukünftiges Wachstum weiter gefestigt: Die Wiring Systems Division konnte ihre Erlöse mit Bordnetz-Systemen und Kabelsätzen für Kunden aus der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie weltweit ausbauen. Zugleich starteten wir eine überdurchschnittlich große Zahl an Neu- und Folgeprojekten, die erhebliche Vorleistungen erforderten und in den nächsten beiden Jahren vollumsatz- und ergebniswirksam werden. Mehrere neu eingegangene Aufträge für die Belieferung verschiedenster Kunden und Fahrzeugklassen sichern das geplante Wachstum zusätzlich ab. Neben Folgebestellungen unserer bestehenden Kunden konnten wir auch weitere Abnehmer gewinnen, beispielsweise aus der europäischen Nutzfahrzeug- und der chinesischen Automobilindustrie.

In der Wire & Cable Solutions Division wuchs 2014 sowohl das Geschäft mit Automobilleitungen als auch mit Kabeln und Systemen für viele strategisch wichtige andere Industriebereiche. Dabei erhöhten sich wie geplant vor allem die Umsätze in Asien und Amerika. Der Auftragseingang übertraf erneut das Geschäftsvolumen und beinhaltete zahlreiche bedeutende neue Bestellungen, unter anderem aus der Automobil-, Medizintechnik- und Robotikindustrie. Durch die zunehmende Auslastung und das neue Performance-Programm „WCS ON Excellence“ mit vielfältigen Maßnahmen zur Verbesserung der Profitabilität soll das Segmentergebnis, das bereits 2014 kräftig zulegen konnte, in den kommenden zwei Jahren weiter deutlich überproportional zum Umsatz ansteigen.

Beide Unternehmensbereiche intensivierten im Berichtsjahr ihr Engagement in Übersee, um die mittelfristig angestrebte Gleichverteilung der Umsätze auf die drei bedeutendsten Wirtschaftsregionen Europa, Amerika und Asien zu erreichen. Dieses Ziel spiegelt sich auch in unseren wichtigsten Investitionsprojekten wider: Auf Basis der guten Nachfrage- und Auftragsituation erweiterten wir sowohl in China als auch in Mexiko die Kapazitäten für Automobilleitungen und Bordnetz-Systeme. In China wurden zudem ein neuer Bordnetz-Standort und ein Spezialkabelwerk für Industriekabel errichtet. Das neue indische Werk der Wire & Cable Solutions Division, das neben Fahrzeugleitungen inzwischen auch Kabel für die Steuerung petrochemischer Anlagen herstellt, wurde ebenfalls ausgebaut. 2015 planen beide Unternehmensbereiche zusätzliche neue Standorte und Kapazitätserweiterungen in Asien und Amerika.

Auch in Deutschland investieren wir kräftig. 2014 wurde insbesondere mit der Vergrößerung und Modernisierung unserer Wiring Systems Zentrale in Kitzingen begonnen, damit wir unseren Beschäftigten dort in Zukunft ein hochmodernes, kreatives Arbeitsumfeld bieten können. 2015 steht der Start eines umfangreichen Investitionsprojekts der Wire & Cable Solutions Division in Deutschland an: die „Fabrik der Zukunft“ am traditionsreichen Standort Roth. Dort wird ein modernes Werk für die Entwicklung und Produktion von hochwertigen Kabeln und Leitungen entstehen, das neueste technologische und fabrikarchitektonische Standards erfüllen wird.

Das höhere Geschäftsvolumen, die komplexen Neuanläufe und die Vorleistungen für unser künftiges Wachstum erforderten einen deutlichen Ausbau unseres weltweiten Teams. Ende 2014 beschäftigte LEONI insgesamt 67.988 Personen, 6.397 mehr als ein Jahr zuvor. Sie setzten sich kompetent und engagiert für den Erfolg unseres Unternehmens ein. Im Namen des gesamten Vorstands danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und die erzielten Ergebnisse.

Unser wichtigstes Potential sind unsere Mitarbeiter. Um den eingeschlagenen Wachstumspfad einhalten zu können, ist es deshalb wichtig, auch in Zukunft weltweit ein attraktiver Arbeitgeber für motivierte, kompetente und talentierte Menschen zu sein. Was wir tun, um Talente für unser Unternehmen zu gewinnen, wie wir sie ausbilden, fördern und auf lange Sicht an LEONI binden, zeigt das Sonderthema „Vom Talent zum Erfolg“ dieses Geschäftsberichts ab Seite 22.

Auch im Vorstandsteam von LEONI wurden 2014 wichtige Weichen für den künftigen Erfolg gestellt. Bereits im Juli vergangenen Jahres übernahm mein Kollege Dr. Frank Hiller, der dem LEONI-Vorstand seit April 2014 angehört, von mir die Verantwortung für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions. Er hat sich gut eingearbeitet und mit einer optimierten Organisationsstruktur sowie dem Programm „WCS ON Excellence“ wichtige Akzente für die profitable Weiterentwicklung dieser Division gesetzt. Nachdem ich mich Mitte des Jahres in den Ruhestand verabschieden und aus dem Unternehmen

Schwerpunkt-Thema:
Talente
» Seite 22

ausscheiden werde, hat der Aufsichtsrat im Dezember meinen langjährigen Kollegen und Finanzvorstand Dieter Bellé zum Nachfolger für den Vorstandsvorsitz ernannt. Die interne Besetzung dieser Position darf als ein Zeichen für Kontinuität und das Vertrauen des Aufsichtsrats in den gesamten LEONI-Vorstand verstanden werden. Ich werde mein Amt anlässlich der Hauptversammlung am 7. Mai an Herrn Bellé übergeben und bin überzeugt, dass er die LEONI-Gruppe gemeinsam mit den Vorstandskollegen in eine erfolgreiche Zukunft führen wird.

In den kommenden Jahren werden dabei große Herausforderungen zu bewältigen sein. Wie bereits kommuniziert, soll LEONI beim Umsatz und Ergebnis deutlich wachsen. Konkret planen wir für 2015 einen Umsatzanstieg auf rund 4,3 Mrd. € und eine EBIT-Verbesserung auf mehr als 200 Mio. €. 2016 wird der Umsatz aus heutiger Sicht auf 5 Mrd. € und die EBIT-Marge deutlich auf 7 Prozent wachsen. Die hierfür notwendigen Voraussetzungen im Produktionsnetzwerk, in den Strukturen und der Organisation sowie bei unserem Mitarbeiterteam sind in den Vorjahren und auch insbesondere 2014 geschaffen worden.

Zum Abschluss danke ich meinen Vorstandskollegen, dem Aufsichtsrat und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die konstruktive Zusammenarbeit in den letzten 18 Jahren und wünsche ihnen und dem gesamten Unternehmen alles Gute für die kommenden Jahre.

Ihnen, verehrte Aktionäre, danke ich – auch im Namen meiner Kollegen – für Ihr Vertrauen in unsere Arbeit und hoffe, Sie bleiben dem Unternehmen auch in Zukunft treu.



Dr. Klaus Probst
Vorstandsvorsitzender

Unternehmensinformationen

Die zeitnahe, regelmäßige und transparente Information aller Stakeholder hat bei LEONI einen hohen Stellenwert. Das gilt auch und gerade für Aktionäre und Finanzmarktprofis. Im vergangenen Jahr wurde unsere IR-Arbeit mit Platz 1 unter den MDAX-Unternehmen im „Investor’s Darling“-Ranking ausgezeichnet. Die überwiegende Mehrheit der Analysten, die unser Unternehmen beobachten, empfahl die LEONI-Aktie Ende 2014 zum Kauf.

9 BERICHT DES AUFSICHTSRATS



17 AUFSICHTSRAT UND VORSTAND



20 LEONI 2014 – NACHRICHTEN
AUS ALLER WELT





22 SCHWERPUNKT-THEMA: TALENTE

32 CORPORATE GOVERNANCE BERICHT UND
ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

39 DIE LEONI-AKTIE

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Geschäftsjahr 2014 setzte sich der Aufsichtsrat der LEONI AG wieder intensiv mit Lage und Entwicklung der Unternehmensgruppe auseinander. Er nahm die ihm nach Gesetz, Satzung, Deutschem Corporate Governance Kodex („Kodex“) und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben gewissenhaft und sorgfältig wahr, stand dem Vorstand laufend beratend zur Seite und hat dessen Arbeit kontinuierlich begleitet und überwacht.

Konstruktive Zusammenarbeit

Die Beratungen zwischen Aufsichtsrat und Vorstand waren stets konstruktiv und von offenen sowie vertrauensvollen Diskussionen geprägt. Wesentliche Grundlage hierfür bildete die regelmäßige, zeitnahe und umfassende Information des Aufsichtsrats durch den Vorstand über alle für LEONI relevanten Fragen der Strategie und Planung sowie der operativen Geschäftsentwicklung und Lage des Konzerns einschließlich der Risikosituation, des Risikomanagements und der Compliance. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen wurden im Einzelnen erläutert. Außerdem hat der Vorstand den Aufsichtsrat zu jeder Zeit unmittelbar und frühzeitig in Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung eingebunden.

Zur Erfüllung seiner Aufgaben wurden dem Aufsichtsrat bereits im Vorfeld seiner Sitzungen ausführliche schriftliche Vorstandsberichte zur Verfügung gestellt. Alle Themen, insbesondere die zustimmungspflichtigen Geschäfte, wurden in den Aufsichtsratssitzungen eingehend erörtert. Auch außerhalb der turnusgemäßen Zusammenkünfte standen Vorstand und Aufsichtsrat stets in engem Kontakt. So berieten sich unter anderem die Vorsitzenden der beiden Gremien regelmäßig bei einem monatlichen Jour Fixe und darüber hinaus auch anlassbezogen, wenn kurzfristig Abstimmungsbedarf bestand. Über den Inhalt dieser Beratungen wurde das komplette Aufsichtsratsgremium spätestens in der folgenden Sitzung ausführlich informiert. Interessenkonflikte von Aufsichtsratsmitgliedern im Zusammenhang mit der Ausübung ihres Amtes traten im Berichtszeitraum nicht auf.

Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat trat im Geschäftsjahr 2014 zu fünf ordentlichen Sitzungen zusammen, und zwar am 24. März, 8. Mai, 24. Juli, 18. September und 4. Dezember. Die Sitzung am 18. September 2014 fand im polnischen Breslau in Verbindung mit einer Werksführung am LEONI-Standort Kobierzyce statt. Der Besuch ermöglichte einen vertieften Einblick in die Produktion von Fahrzeugleitungen. Am 8. Mai, 5. August und 4. Dezember 2014 fanden zusätzlich drei gesonderte Sitzungen der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat statt. Die Vertreter der Arbeitnehmer hielten vor jeder ordentlichen Sitzung eine Vorbesprechung ab. Das Aufsichtsgremium war stets beschlussfähig. Bei einer Sitzung war ein Mitglied entschuldigt nicht anwesend. Der Vorstand nahm an allen Treffen jeweils vollzählig



Dr. Werner Rupp

teil, soweit es nicht um Themen ging, die in seiner Abwesenheit zu behandeln waren. Im Rahmen der ordentlichen Sitzungen wurden regelmäßig die Finanz-, Investitions- und Personalplanung, die operativen Zielvorgaben, die Wirksamkeit des Risikomanagements sowie die aktuelle Konjunktur- und Geschäftsentwicklung erörtert. Dabei wurde sichtbar, dass sich die anhaltend starke Nachfrage für Kabel und Bordnetz-Systeme aus der weltweiten Automobilindustrie und die spürbare Erholung der für LEONI strategisch bedeutenden Industriebereiche in Europa erwartungsgemäß positiv auswirkten. Weiter wurde erkennbar, dass außerplanmäßige Kosten im Zusammenhang mit Neuanläufen zu einer Ergebnisbelastung führten, die im Oktober 2014 eine Korrektur der Ergebnisprognose für das Gesamtjahr erforderlich machte. Auch die zunehmend schwierige geopolitische Lage, die sich auf das Geschäft von LEONI allerdings nicht spürbar auswirkte, wurde stets diskutiert. Weitere wiederkehrende Themen der Aufsichtsratssitzungen waren die gute Auftragsituation in beiden Divisionen, die zahlreichen Neuanläufe im Unternehmensbereich Wiring Systems sowie das Programm „WCS ON Excellence“ zur Steigerung der Profitabilität im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions.

Neben diesen regelmäßigen Themen befasste sich der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 24. März 2014 intensiv mit den Jahresabschlüssen der LEONI AG und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2013. Nach ausführlicher Beratung billigte er beide Abschlüsse ohne Beanstandungen.

Ein wichtiges Thema in den Sitzungen des Aufsichtsrates war außerdem die Vorstandsvergütung für 2014 nach bisherigem und dem ab 2015 gültigen neuen Vergütungssystem für den Vorstand. Sie wurde im Gremium diskutiert und bestätigt.

In der Sitzung am 8. Mai 2014 diskutierte der Aufsichtsrat ferner die Corporate Governance von LEONI und beschloss, die tabellarische Darstellung der Vorstandsvergütung im Vergütungsbericht zur besseren Vergleichbarkeit mit anderen Unternehmen an den vom Kodex vorgeschlagenen Mustertabellen zu orientieren und diese erstmalig im Geschäftsbericht 2014 zu veröffentlichen.

Wichtiger Tagesordnungspunkt der Sitzung am 24. Juli 2014 waren die Finanzplanung und -strategie des LEONI-Konzerns, die ausführlich erörtert wurden. In der Sitzung am 18. September 2014 beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit der Genehmigung weiterer neuer Werke und stimmte sowohl der Umsetzung des Projekts „Fabrik der Zukunft“ am Standort Roth als auch dem Aufbau einer Produktionsstätte für Automobilkabel in Nordchina zu. Außerdem wurde über Wachstumsstrategien in Asien beraten. Weiterhin wurde beschlossen, das Verfahren zur regelmäßigen Effizienzprüfung der Aufsichtsratsarbeit, das im Juli 2014 einem externen Spezialisten zur Evaluierung vorgelegt wurde, gemäß dessen Vorschlägen zu aktualisieren. Außerdem analysierte der Aufsichtsrat die Auswir-

kungen verschiedener Konjunkturszenarien auf die künftige Entwicklung des LEONI-Konzerns und beriet über die Entwicklung der Vorstandsvergütung, auch im Vergleich zu anderen MDAX Unternehmen.

Ein Schwerpunkt der Sitzung am 4. Dezember 2014 war die Vorstellung der Unternehmensplanung 2015 sowie der Mittelfristplanung 2016 bis 2019 durch den Vorstand. Nach ausführlicher Diskussion stimmte der Aufsichtsrat den Planungen zu. Weitere Tagesordnungspunkte waren die Aktualisierung der Erklärung zum Kodex nach § 161 AktG sowie die Vorstellung der Ergebnisse der Effizienzprüfung der Aufsichtsratsarbeit.

Bei vier ordentlichen Sitzungen tagte der Aufsichtsrat teilweise ohne den Vorstand, um verschiedene Personalthemen zu besprechen. In seiner Sitzung am 24. März 2014 beschloss der Aufsichtsrat, Amtszeiten und Anstellungsverträge des Vorstandsmitglieds Dr. Klaus Probst bis zum 30. Juni 2015 sowie der Vorstandsmitglieder Dieter Bellé und Dr. Andreas Brand bis zum 31. Dezember 2019 zu verlängern, jeweils beginnend am 1. Januar 2015. Die Verlängerung bei Dr. Andreas Brand erfolgte vorzeitig, um in dem von ihm verantworteten Unternehmensbereich Wiring Systems Kontinuität zu schaffen und die Fortsetzung der beschlossenen Langfrist-Strategie sicherzustellen.

In den Sitzungen am 24. Juli und 18. September 2014 wurde ausführlich über den Nominierungsprozess zur Nachfolge des Vorstandsvorsitzenden diskutiert und die Vorgehensweise dazu festgelegt. In der Sitzung am 4. Dezember 2014 wurde nach Abwägung aller externen und internen Kandidaten beschlossen, Dieter Bellé zum Nachfolger des amtierenden Vorstandsvorsitzenden Dr. Klaus Probst zu bestellen. Dieser scheidet auf persönlichen Wunsch zum Ablauf der für den 7. Mai 2015 geplanten Hauptversammlung aus dem Vorstand der LEONI AG aus. Dieter Bellé übernimmt das Amt des Vorstandsvorsitzenden mit Ablauf der für den 7. Mai 2015 geplanten Hauptversammlung zusätzlich zu seinen Aufgaben als Finanzvorstand und Arbeitsdirektor.

Der Aufsichtsrat der LEONI AG hat sich unabhängig von der Einführung etwaiger gesetzlicher Vorgaben zum Ziel gesetzt, möglichst frühzeitig auf die Empfehlungen des Kodex zur Diversity zu reagieren und eine angemessene Beteiligung von Frauen im Aufsichtsrat zu ermöglichen. Entsprechend häufig wurde dies im Aufsichtsrat diskutiert. Nachdem Wilhelm Wessels zum 31. Dezember 2014 aus dem Aufsichtsrat ausschied, rückte Axel Markus als Ersatzmitglied für die Anteilseignervertreterseite ab dem 1. Januar 2015 nach. Parallel begann die Suche nach einer für den LEONI-Aufsichtsrat qualifizierten Kandidatin. Diese wurde in Person von Dr. Ulrike Friese-Dormann für die Anteilseignerseite gefunden. Sie soll der für den 7. Mai 2015 geplanten Hauptversammlung als neues Aufsichtsratsmitglied vorgeschlagen werden.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats der LEONI AG – Ziele und Umsetzungsstand

Der Aufsichtsrat der LEONI AG strebt eine Zusammensetzung an, die eine qualifizierte Aufsicht und Beratung des Vorstands der LEONI AG sicherstellt. Für die Wahl in den Aufsichtsrat sollen Kandidatinnen und Kandidaten vorgeschlagen werden, die aufgrund ihrer Erfahrung, fachlichen Kenntnis, Unabhängigkeit, Leistungsbereitschaft, Integrität und Persönlichkeit die Aufgaben eines Aufsichtsratsmitglieds in einem international tätigen Industriekonzern erfolgreich wahrnehmen können. Bei der Auswahl der Kandidatinnen und Kandidaten soll ferner im Interesse eines erfolgreichen Zusammenwirkens im gesamten Gremium auf eine hinreichende Vielfalt auch im Hinblick auf unterschiedliche berufliche Hintergründe, Fachkenntnisse und Erfahrungen geachtet werden.

Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats sieht vor, dass alle Anteilseignervertreter unabhängig im Sinne von Ziffer 5.4.1 und Ziffer 5.4.2 des Kodex sein sollen. Insbesondere sollen sie in keiner geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zur LEONI AG oder deren Organen, einem kontrollierenden Aktionär oder einem mit diesen verbundenen Unternehmen stehen, die einen wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenskonflikt begründen kann. Die Aufsichtsratsmitglieder sollen keine Organfunktion oder Beratungsaufgaben bei wesentlichen Wettbewerbern des LEONI Konzerns ausüben. Mindestens ein Aufsichtsratsmitglied soll unabhängig im Sinne von § 100 Abs. 5 AktG sein.

Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats sieht vor, dass zur Wahl als Mitglied des Aufsichtsrats nur Kandidatinnen und Kandidaten vorgeschlagen werden sollen, die zum Zeitpunkt ihrer Wahl nicht älter als 75 Jahre sind. Die genannten Vorgaben erfüllen alle Aufsichtsratsmitglieder. Ein weiteres Ziel ist es, auch wenn dies noch nicht gesetzlich vorgeschrieben ist, im Aufsichtsrat eine Mindestquote von 30 Prozent an weiblichen Mitgliedern zu erreichen. Diese Vorgabe wird für die Anteilseignerseite nach Ablauf der für den 7. Mai 2015 geplanten Hauptversammlung erfüllt sein, sofern diese dem vorgesehene Nominierungsvorschlag zustimmt.

Neben diesen allgemeinen Vorgaben sollen bei Mitgliedern der Anteilseignerseite auch spezielle Fachkenntnisse vorliegen:

- Mindestens ein Mitglied soll über unternehmerische Globalisierungserfahrungen, industrielle Kenntnisse in den für LEONI wichtigen Regionen und Märkten und Sachverstand in der Automobil(zuliefer)industrie verfügen. Diese Vorgaben werden von mehreren Mitgliedern erfüllt.

- Mindestens ein unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrats soll jeweils über speziellen Sachverstand auf dem Gebiet der Rechnungslegung (Finanzexperte) und vertiefte Kenntnisse auf den Gebieten Internationales Gesellschaftsrecht, Compliance, Risikomanagement, Kartellrecht und M&A verfügen. Diese Vorgaben werden erfüllt und durch den vorgesehenen Nominierungsvorschlag noch verstärkt, sofern die für den 7. Mai 2015 geplante Hauptversammlung diesem zustimmt.

Der Aufsichtsrat ist bestrebt, seine Kompetenzen im Bereich Personalgewinnung und -entwicklung weiter zu vertiefen, insbesondere bei der Besetzung von Aufsichtsrats- und Vorstandspositionen. In den letzten drei Jahren war die intensive Befassung mit internen und externen Kandidaten für Vorstandspositionen wie auch die aktuelle Suche nach einer Kandidatin für den Aufsichtsrat zielführend, um Erfahrung und Expertise der Aufsichtsratsmitglieder in diesem Bereich weiter zu entwickeln. Mit Blick auf die Neuwahl für den Aufsichtsrat im Jahr 2017 gilt es, dieses Know-how weiter zu optimieren.

In immer stärkerem Maße werden vernetzte Informatikanwendungen für global tätige Unternehmen zu einer wichtigen Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit. Diese wettbewerbsrelevante Fachkenntnis soll bis zur nächsten ordentlichen Aufsichtsratswahl 2017 weiter verstärkt werden.

Arbeit der Ausschüsse

Der Aufsichtsrat der LEONI AG hat jeweils einen Prüfungs-, Personal-, Nominierungs- und Strategieausschuss gebildet. Hinzu kommt der Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG. Diese Gremien bereiten die im Aufsichtsratsplenium zu behandelnden Themen und die dort zu fassenden Beschlüsse vor.

- Der **Prüfungsausschuss** tagte im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt viermal, jeweils mit dem Vorstand. Er setzte sich intensiv mit dem Jahres- und Konzernabschluss 2013, den Lageberichten und dem Bericht des Abschlussprüfers auseinander. Darüber hinaus bereitete er die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2014 vor und befasste sich eingehend mit den anstehenden Quartalsberichten bzw. dem Halbjahresbericht. Weitere Themen waren die Wirksamkeit des Risikomanagement- und internen Kontrollsystems, der Compliance und der internen Revision sowie die Umsetzung von Verbesserungsmaßnahmen, die aus einer externen Prüfung des Risikomanagementsystems hervorgingen. Auch informierte sich der Ausschuss über das Debitorenmanagement bei LEONI sowie über bilanzielle Vorsorgen für Produkthaftungsrisiken und führte eine Selbstevaluation durch.

- Der **Personalausschuss** hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr drei Sitzungen ab, wobei die Verlängerung der Vorstandsverträge, die Nachfolgeregelung für den Vorstandsvorsitz, die Vorstandsvergütung und das Vergütungssystem des Vorstands im Mittelpunkt standen.
- Der **Nominierungsausschuss** trat im Berichtsjahr dreimal zusammen, davon einmal gemeinsam mit dem Personalausschuss, um diesen bei der Nachfolgeplanung für den Vorstandsvorsitz zu unterstützen. Seine Hauptaufgabe war die erfolgreiche Suche nach einer geeigneten Nachfolgerin für den LEONI-Aufsichtsrat, um auf Anteilseignerseite frühzeitig den Kodexempfehlungen und der angekündigten Gesetzgebung zur Frauenquote zu entsprechen.
- Der **Strategieausschuss** tagte zweimal, jeweils zusammen mit dem Vorstand. Er befasste sich intensiv mit der Strategie des LEONI-Konzerns und der einzelnen Unternehmensbereiche. Er diskutierte auch über wichtige strategische Projekte wie beispielsweise die Möglichkeiten der weiteren Automatisierung im Unternehmensbereich Wiring Systems.
- Die Einberufung des **Vermittlungsausschusses** gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG war im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht notwendig.

Entsprechenserklärung
 >> Seite 38

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Auch 2014 beschäftigte sich der Aufsichtsrat wieder eingehend mit der Corporate Governance bei LEONI und orientierte sich dazu am Deutschen Corporate Governance Kodex. Die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG wurde im Dezember 2014 aktualisiert. LEONI erfüllt mit einer Ausnahme alle Empfehlungen und Anregungen der aktuellen Fassung des Kodex. Diese betrifft eine Regelung zur Vorstandsvergütung, die unter anderem empfiehlt, dass bei der Festlegung der Vorstandsvergütung das Verhältnis zur Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt auch in der zeitlichen Entwicklung berücksichtigt werden soll. Eine derartige Regelung hält der Aufsichtsrat im Falle von LEONI nicht für sinnvoll. Details zu dieser Entscheidung können der aktuellen Entsprechenserklärung entnommen werden.

Für den Aufsichtsrat und seine Mitglieder war auch 2014 die Fortbildung wesentlicher Baustein für seine Tätigkeit. Im Vordergrund standen Themen aus den Bereichen Corporate Governance, Compliance, Kodex und den gestiegenen Anforderungen an Aufgaben und Kontrolle von Aufsichtsräten.

Jahresabschlussprüfung

Die ordentliche Hauptversammlung der LEONI AG wählte am 8. Mai 2014 die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2014. Ernst & Young hat den vom Vorstand nach HGB aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht 2014 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 Udo Schuberth und Gero Schütz. Die Lageberichte beschreiben die Situation der LEONI 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 9. März 2015 vorgeprüft. In der ordentlichen Aufsichtsratssitzung vom 16. März 2015 wurde ausführlich über die 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 der LEONI AG und des Konzerns durch den Aufsichtsrat führte zu keinen Einwendungen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der LEONI AG und den Konzernabschluss für das Jahr 2014 gebilligt. Der Jahresabschluss der LEONI AG ist damit festgestellt. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende von 1,20 € je Aktie auszuschütten.

Personalien

Am 1. April 2014 trat Dr. Frank Hiller in den Vorstand der LEONI AG ein und übernahm zum 1. Juli 2014 die Verantwortung für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions von Dr. Klaus Probst, der sich seitdem über die klassischen Tätigkeiten des Vorstandsvorsitzenden hinaus hauptsächlich um die Umsetzung der Konzernstrategie kümmert. Mit Ablauf der für den 7. Mai 2015 geplanten Hauptversammlung wird Dr. Klaus Probst auf

eigenen Wunsch aus dem Vorstand der LEONI AG ausscheiden. Der Aufsichtsrat spricht Dr. Klaus Probst schon jetzt seinen nachdrücklichen und herzlichen Dank für die außergewöhnlichen Verdienste in seiner 26-jährigen Tätigkeit für LEONI aus und hat ihn gebeten, nach der erforderlichen Wartezeit im Jahr 2017 für eine Wahl in den Aufsichtsrat zu kandidieren. Seine Nachfolge als Vorstandsvorsitzender tritt Dieter Bellé an, der im Jahr 2000 in den Vorstand der LEONI AG berufen wurde und seitdem maßgeblich zur erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens beigetragen hat. Dieter Bellé wird den Vorstandsvorsitz zusätzlich zu seiner Tätigkeit als Finanzvorstand und Arbeitsdirektor ausüben.

Wilhelm Wessels, Aufsichtsratsmitglied auf Anteilseignerseite, legte sein Amt mit Wirkung zum Ablauf des 31. Dezember 2014 nieder. Das in der Hauptversammlung vom 16. Mai 2012 gewählte Ersatzmitglied Axel Markus, Diplom-Wirtschaftsingenieur aus Schwabach, wurde demgemäß mit Wirkung ab dem 1. Januar 2015 Aufsichtsratsmitglied für die Anteilseignerseite. Nachdem der Aufsichtsrat auf Empfehlung des Nominierungsausschusses in seiner Sitzung am 16. März 2015 beschlossen hat, der Hauptversammlung 2015 vorzuschlagen, Dr. Ulrike Friese-Dormann als Anteilseignervertreterin mit Wirkung ab Beendigung der Hauptversammlung zu wählen, hat Axel Markus erklärt, sein Amt mit Wirkung zum Ablauf der für den 7. Mai 2015 geplanten Hauptversammlung niederzulegen.

Dank an Vorstand und Mitarbeiter

Der Aufsichtsrat dankt allen Vorstandsmitgliedern und Mitarbeitern für ihren Einsatz und die gute Arbeit im Geschäftsjahr 2014 und wünscht ihnen viel Erfolg für den geplanten künftigen Wachstumskurs.

Nürnberg, 16. März 2015



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 67 Burgthann	—
1. stellvertretender Vorsitzender	
Franz Spieß ¹ 58 Büchenbach	
2. Bevollmächtigter der IG Metall, Verwaltungsstelle Schwabach	—
2. stellvertretender Vorsitzender	
Prof. Dr. Klaus Wucherer 70 Ungelstetten / Winkelhaid Geschäftsführer der Dr. Klaus Wucherer Innovations- und Technologieberatungs-GmbH	Mitglied des Aufsichtsrats der DÜRR AG, Bietigheim-Bissingen; Mitglied des Aufsichtsrats der SAP AG, Walldorf; Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats der Heitec AG, Erlangen; Vorsitzender des Aufsichtsrats der Festo AG & Co. KG, Esslingen
Gabriele Bauer ¹ 58 Prichsenstadt Gesamtbetriebsratsvorsitzende	—
Josef Häring ¹ 53 Grafenwiesen Betriebsratsvorsitzender	—
Ingrid Hofmann 60 Hiltpoltstein Geschäftsführerin der I.K. Hofmann GmbH	—
Karl-Heinz Lach ¹ 56 Eschweiler Betriebsratsvorsitzender	—
Dr. Werner Lang 47 Ergersheim Geschäftsführer der Lang Verwaltungsgesellschaft mbH, Fürth Geschäftsführer der MEKRA Lang GmbH & Co. KG, Ergersheim Geschäftsführer der Lang Technics GmbH & Co. KG, Ergersheim Geschäftsführer der MEKRA Global Mirrors GmbH, Fürth	Mitglied des Aufsichtsrats der MEKRA Lang Otomotiv Yan Sanayi A.S., Ankara, Türkei; Mitglied des Aufsichtsrats der Daito Lang Mirror Co., Chonburi, Thailand; Mitglied des Aufsichtsrats der Changchun MEKRA Lang FAWAY Vehicle Mirror Co., Ltd., Changchun, China; Aufsichtsratsvorsitzender und Geschäftsführer (President) der MEKRA Lang Americas Management, Inc., Delaware, USA; Mitglied des Aufsichtsrats der Lang-MEKRA North America Holdings, Inc., South Carolina, USA
Richard Paglia ¹ 48 Allersberg Senior Vice President Strategic Purchasing bei der LEONI Kabel Holding GmbH	—
Dr. Bernd Rödl 71 Nürnberg Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwalt bei Rödl & Partner GbR	—
Wilhelm Wessels 62 Oberhembach / Pyrbaum Selbstständiger Management Consultant (bis 31.12.2014)	Mitglied des Beirats der TriStyle Mode GmbH, Fürth; Stellv. Vorsitzender des Verwaltungsrats der STAEDTLER Noris GmbH, Nürnberg
Helmut Wirtz ¹ 64 Stolberg 1. Bevollmächtigter der IG Metall, Verwaltungsstelle Stolberg	—
¹ Arbeitnehmervertreter	
Ausschüsse des Aufsichtsrats	
Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 (MitbestG)	Dr. Werner Rupp, Vorsitzender; Gabriele Bauer, Franz Spieß, Prof. Dr. Klaus Wucherer
Prüfungsausschuss (Audit Committee)	Dr. Bernd Rödl, Vorsitzender; Richard Paglia, Dr. Werner Rupp, Franz Spieß
Personalausschuss	Dr. Werner Rupp, Vorsitzender; Gabriele Bauer, Franz Spieß, Prof. Dr. Klaus Wucherer
Nominierungsausschuss	Dr. Werner Rupp, Vorsitzender; Dr. Bernd Rödl, Prof. Dr. Klaus Wucherer
Strategieausschuss	Prof. Dr. Klaus Wucherer, Vorsitzender; Gabriele Bauer, Dr. Werner Lang, Richard Paglia, Dr. Bernd Rödl, Dr. Werner Rupp, Helmut Wirtz



Vorstand

Dr. Klaus Probst

Vorstandsvorsitzender,
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.



Dr. Frank Hiller

verantwortlich für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions, Vorstandsmitglied seit 2014.

Dr. Frank Hiller, geboren 1966 in Stuttgart, studierte Maschinenwesen in Kaiserslautern und promovierte im Anschluss zum Dr.-Ing. Ab 1997 arbeitete er zunächst in leitenden Funktionen bei der ThyssenKrupp AG. 2005 wurde er Vorsitzender der Geschäftsführung der F.X. Meiller Fahrzeug- und Maschinenfabrik GmbH & Co KG und 2009 Mitglied des Vorstands der MAN Truck & Bus AG. Seit 1. April 2014 gehört er dem Vorstand der LEONI AG an und verantwortet seit 1. Juli 2014 den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions.

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, Vorstandsmitglied seit 2012.

Dr. Andreas Brand, geboren 1966 in Werneck, schloss sein Studium der Produktionstechnik in Erlangen ab. Danach promovierte er zum Dr. Ing. 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.

LEONI 2014 – Nachrichten aus aller Welt

Februar

Großauftrag aus der petrochemischen Industrie Das indische Förderunternehmen Reliance Industries beauftragt LEONI mit der Verkabelung der weltweit größten Öl- und Gasraffinerie. Die Bestellung umfasst die Instrumentations- und Feldbuskabel für die Mess-, Steuer- und Regeltechnik der dritten Ausbaustufe dieser Anlage. Bereits die ersten beiden Bauabschnitte stattete LEONI mit hochwertigen Spezialkabeln aus. Damals wurden die Produkte noch ausschließlich in Deutschland gefertigt, heute stammen sie schon zur Hälfte aus dem neuen LEONI-Werk in Indien.

April

Lieferant des Jahres von Siemens Healthcare Siemens Healthcare honoriert die hohe Qualität und herausragende Performance der LEONI Business Unit Healthcare und zeichnet uns bereits zum zweiten Mal als Lieferant des Jahres aus. LEONI unterstützt Siemens als Systemtechnik-Partner für externe und interne Verkabelung von hochmodernen Röntgengeräten – von der entwicklungsbegleitenden Zusammenarbeit bis zur Serienfertigung.

Mai

PSA verleiht „Supplier Award“ an LEONI PSA Peugeot Citroën verleiht dem brasilianischen LEONI-Bordnetz-Standort Itú unter rund 400 Zulieferern aus Südamerika den „Supplier Award“ in der Kategorie Qualität. Der französische Automobilhersteller lobt vor allem den sehr guten Qualitätsstandard bei den Produkten und unsere hohen Ansprüche im Bereich Kundenzufriedenheit. LEONI beliefert PSA Peugeot Citroën vom Standort Itú aus seit 2013.

Juni

LEONI bei der „Nacht der Ausbildung“ Bei der Premiere der „Nacht der Ausbildung“ am Standort Roth öffnet LEONI gemeinsam mit weiteren Unternehmen aus der Region seine Tore für Schüler und andere Ausbildungssuchende. Die Veranstaltung soll den Nachwuchs bei der Berufswahl unterstützen. Rund 800 Besucher erhalten in dieser Nacht Einblicke in die verschiedenen Ausbildungsbereiche des Unternehmens und wertvolle Tipps für die Bewerbung.

Juli

Neue Arbeitswelt am Standort Kitzingen Die Zentrale des Unternehmensbereichs Wiring Systems am Standort Kitzingen bezieht neue, hochmoderne Büroräume in früheren Werkshallen. Die gut 200 Beschäftigten arbeiten nun in einem offen gestalteten Arbeitsumfeld mit viel Tageslicht, gedämpfter Akustik und modernen Büromöbeln – ein inspirierendes Ambiente für die Mitarbeiter. Damit ist der erste Teil des Erweiterungs- und Umbauprojekts in Kitzingen abgeschlossen.

Juli

Wachstumsprogramm „WCS ON Excellence“ geht an den Start
Mit dem Performance-Programm „WCS ON Excellence“ für profitables Wachstum steigert der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions seine Effizienz. Dazu werden zahlreiche Maßnahmen in den Bereichen Einkauf, Technologie, Produktion und Vertrieb angestoßen.

September

Erster Auftrag von Scania für Motor-
kabelsätze Der schwedische Lkw-
Hersteller Scania ordert bei LEONI Kabel-
sätze für mehrere Motorenmodelle, die ab
Mitte 2015 länderübergreifend in Europa
und Brasilien ausgeliefert werden. Dabei
handelt es sich um komplexe Systeme, die
sämtliche elektrischen und elektronischen
Komponenten sowie Sensoren und
Steuereinheiten der Lkw-Motoren mit-
einander verbinden. Mit Scania als neuem
Abnehmer zählt LEONI nun alle großen
europäischen Lkw-Hersteller zum Nutz-
fahrzeug-Kundenstamm.

LEONI ist Liebling der Investoren im
MDAX Beim Wettbewerb „Investors’
Darling 2014“ des Manager Magazins belegt
LEONI den ersten Platz im MDAX, also unter
den mittelgroßen Unternehmen.

Kriterien für die beste Kapitalmarkt-
kommunikation in Deutschland sind Geschäfts-
und Zwischenberichte sowie die Internet-
seiten und Präsentationen für Investoren.
Zudem wird die Aktienperformance über
ein, drei und fünf Jahre analysiert sowie die
Meinung von Fondsmanagern eingeholt.

Oktober

LEONI korrigiert Ergebnisprognose für
2014 Wegen außerplanmäßiger Kosten
für Neuanläufe im Unternehmensbereich
Wiring Systems korrigiert LEONI die
Ergebnisprognose für 2014. Die eingelei-
teten Gegenmaßnahmen zeigen zwar
rasch Wirkung, die erlittenen Einbußen
können bis zum Jahresende aber nicht
mehr kompensiert werden. Daher wird statt
den ursprünglich prognostizierten mehr als
200 Mio. € nun ein Ergebnis vor Zinsen und
Steuern von mehr als 180 Mio. € erwartet.

Vom Talent zum Erfolg

ENTDECKEN

VERSTEHEN

LEONI will in den kommenden Jahren nachhaltig und profitabel wachsen, insbesondere in den zukunftssträchtigen Regionen Asien und Amerika. Für dieses strategische Ziel arbeiten weltweit rund 68.000 Menschen in unserer Unternehmensgruppe. Als führender Kabelanbieter suchen wir laufend neue Talente, die unsere Expansion kompetent, engagiert und kreativ vorantreiben. Um sie zu finden, zu qualifizieren, für LEONI zu begeistern und im Unternehmen zu halten, wollen wir für möglichst viele Talente der bevorzugte Arbeitgeber ihrer Wahl sein. Was wir dafür tun, zeigt LEONI an vier konkreten Beispielen.

Wie bei den meisten Unternehmen hat die systematische Talentsuche und -entwicklung bei LEONI ihren Schwerpunkt traditionell in der Heimatregion. Inzwischen gibt es aber auch in vielen für uns wichtigen Produktions- und Absatzländern entsprechende Aktivitäten. In den nächsten Jahren werden wir die Talentsuche noch weiter globalisieren – parallel zur Entwicklung des gesamten Unternehmens.

Lesen Sie auf den nächsten Seiten, wie LEONI Talente gewinnt, ausbildet, fördert und an das Unternehmen bindet. Und lernen Sie vier Talente kennen, die bereits heute oder in Zukunft zum Erfolg von LEONI beitragen.



UMDENKEN

KÄMPFEN

LERNEN

VERTRAUEN

DURCHHALTEN

TALENTE

Aufmerksamkeit erregen – Wie LEONI Talente gewinnt

Kompetente Nachwuchskräfte sind begehrt – gerade in Zeiten des demografischen Wandels, der in vielen Ländern bereits spürbar ist. Ein Unternehmen, das Talente für sich gewinnen will, muss sie früh und effektiv auf sich aufmerksam machen – am besten schon in der Schule oder im Studium. Um das Interesse von Hochschülern zu wecken, pflegt LEONI vielfältige Kontakte zu Universitäten rund um den Globus und baut diese Kooperationen Schritt für Schritt aus. Vorbild dafür sind die zahlreichen Aktivitäten in Deutschland, wo Beziehungen zu Hochschulen Tradition haben.

Direkter Draht zu Studierenden und Professoren

Der erste persönliche Kontakt zu Studierenden findet häufig auf Hochschulmessen statt, auf denen LEONI sich präsentiert und potenzielle Kandidaten über das Unternehmen und Karrierechancen informiert. Allein in Deutschland haben wir im vergangenen Jahr 30 Hochschulmessen besucht. Hinzu kam eine Vielzahl von Veranstaltungen im Ausland. Indem wir eng mit Professoren zusammenarbeiten, entstehen wertvolle Verbindungen. Gemeinsam mit Hochschullehrern, Studenteninitiativen und Hochschulgruppen organisiert LEONI Praxisprojekte, Vorträge oder Exkursionen. Sehr gute persönliche Kontakte zu Studierenden entstehen zudem über die Formula Student. Bei diesem internationalen Konstruktionswettbewerb entwickeln Studenten von Universitäten aus aller Welt Rennwagen und treten damit gegeneinander an, in Deutschland beispielsweise am Hockenheimring. LEONI unterstützt zwei Formula Student Teams als Entwicklungspartner und einige andere Teilnehmer finanziell oder mit Hightech-Kabelsätzen.

Sponsored by LEONI

Zur Steigerung der Bekanntheit von LEONI als Arbeitgeber fördern wir Events von Studenteninitiativen. Im Weltmeisterschaftsjahr 2014 beispielsweise waren wir Hauptsponsor beim Public Viewing an der technischen Fakultät der Universität Erlangen-Nürnberg. Hinzu kommen Sponsoring-Aktivitäten direkt mit Hochschulen oder Universitäten sowie Anzeigen und redaktionelle Beiträge in Studentenzeitschriften und elektronischen Medien.

Harmonisierung der Aktivitäten im Ausland

Auch an vielen wichtigen Auslandsstandorten pflegt LEONI Kontakte zu Universitäten. Hochschulkooperationen existieren beispielsweise in Ägypten, Frankreich, Mexiko, Rumänien, Serbien und den USA. In einigen Ländern gibt es außerdem Graduiertenprojekte und das Angebot, Praktika zu absolvieren oder Abschlussarbeiten bei LEONI zu schreiben. Koordiniert werden diese Aktivitäten zunächst häufig vom Human Resources Management der jeweiligen Standorte. Um die Maßnahmen weltweit abzustimmen und zu harmonisieren, intensivieren wir derzeit die Koordination über die Unternehmenszentrale.

Länderwebsites und einheitliches Online-Bewerberportal

Junge Talente nutzen heute vor allem das Internet, wenn sie sich über Karrieremöglichkeiten und offene Stellen bei potenziellen Arbeitgebern informieren wollen. LEONI schafft deshalb in Zukunft einheitliche Länderwebsites für alle Regionen mit größeren Standorten. Sie enthalten Informationen über die Aktivitäten von LEONI im Land, über das Unternehmen als Arbeitgeber und anstehende Recruiting Events. Parallel dazu können sich Bewerber über ein einheitliches Bewerbungstool im Internet in der jeweiligen Landessprache über Stellenangebote informieren, sich auf konkrete Positionen bewerben oder als Interessenten registrieren.



Dalia Azab

LEONI Wiring Systems Egypt S.A.E , Kairo
Administrator Human Resources

Dalia Azab wurde nach ihrem Personalmanagement-Studium an der British University in Ägypten bei einer Hochschul-Kontaktveranstaltung in Kairo auf LEONI aufmerksam. Die heute 23-Jährige bewarb sich für ein Praktikum, bei dem sie den Ausbau von Kooperationen mit Universitäten über Exkursionen, Graduiertenprojekte, Hochschulfestivals und Studentenverbände unterstützte. Dabei gefiel ihr vor allem, dass von den Kooperationen beide Seiten profitieren: LEONI kann neue Talente für sich entdecken und seiner sozialen Verantwortung gerecht werden und die Studierenden haben die Möglichkeit, erste Praxiserfahrungen zu machen. Seit 2014 ist Frau Azab als HR Administrator in Ägypten fest bei LEONI beschäftigt.

KOMMUNIZIEREN

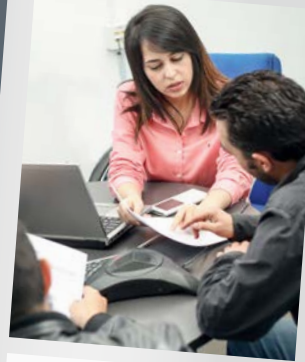


» Das Praktikum war ein guter Einstieg ins Berufsleben, bei dem ich viel lernen und mein theoretisches Wissen rasch in die Praxis umsetzen konnte. «

Dalia Azab



AUSPROBIEREN



Weichen stellen – Wie LEONI Talente ausbildet

Bei LEONI werden talentierte Nachwuchskräfte gezielt auf die Übernahme von verantwortungsvollen, interessanten Aufgaben vorbereitet. Dabei ist Globalisierung ein zunehmend wichtiges Thema, insbesondere bei Traineeprogrammen.

Traineeprogramm mit Auslandseinsatz

Diese Programme gibt es sowohl im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions als auch in der Wiring Systems Division und der Holding. Ihr Ziel ist die umfassende Qualifizierung von Fach- und Führungsnachwuchskräften. Bewerben können sich Hochschulabsolventen mit überdurchschnittlichen Abschlüssen und ersten Praxiserfahrungen. Während der Ausbildung lernen die Trainees verschiedene Standorte im In- und Ausland kennen.

Bereichsspezifisch oder interdisziplinär

Ein Traineeprogramm im Unternehmensbereich Wiring Systems beispielsweise dauert 18 Monate, wovon ein Drittel im Ausland absolviert wird. Die Ausbildung erfolgt bereichsspezifisch oder interdisziplinär. Sehen wir Bedarf in einem bestimmten Fachbereich, etwa Controlling, Personal oder Research & Development, bieten wir Hochschulabsolventen mit entsprechenden Studienschwerpunkten ein Programm, das verschiedene Einsatzgebiete dieses Bereichs beinhaltet.

Die interdisziplinären Traineeprogramme sind entweder kaufmännisch oder technisch ausgerichtet und ermöglichen einen Einblick in verschiedene Funktionsbereiche des Unternehmens. Anschließend lässt sich abhängig vom aktuellen Bedarf bei LEONI und von den Kompetenzen des Absolventen entscheiden, welche Aufgaben sie oder er künftig übernimmt. Die Trainees arbeiten von Anfang an

eigenverantwortlich und projektbezogen und werden mit berufsbegleitenden Seminaren gefördert. Durch die unterschiedlichen Stationen und Standorte können sie sich bereits während der Ausbildung ein Netzwerk mit Ansprechpartnern im In- und Ausland aufbauen, das ihnen wertvolle Kontakte für ihre weitere Laufbahn verschafft.

Talente aus Wachstumsregionen

Derzeit stammt die Mehrzahl der Trainees noch aus Deutschland. Um unsere Kompetenz in den Wachstumsregionen Asien und Amerika zu stärken, sollen künftig zunehmend auch junge Menschen von dort teilnehmen. Ein Pilotprogramm läuft derzeit mit einer talentierten Nachwuchskraft aus China im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions.

Konkrete Nachfolgeplanung: Executive Management Programm

Mit dem Executive Management Programm (EMP) gibt es bei LEONI eine besondere Qualifizierungsmaßnahme für Talente, die bereits über Berufserfahrungen verfügen. Das EMP bereitet geeignete Kandidaten gezielt für Führungsaufgaben vor – etwa als Nachfolger für Management-Positionen, die aus Altersgründen frei werden. Das Programm dauert in der Regel zwei Jahre, ist stark international ausgerichtet und wird an Standorten beider Unternehmensbereiche angeboten. So lernen die Teilnehmer LEONI intensiv und bereichsübergreifend kennen. Mindestens zwei Stationen liegen im Ausland.





» Das Executive Management Programm ist für mich die optimale Vorbereitung, um bei LEONI eine Führungsposition zu übernehmen. «

Dr. Lukas von Arx

NETZWERKEN



AUFSTEIGEN

Dr. Lukas von Arx
LEONI Kabel Holding GmbH, Roth
Executive Trainee & Project Manager

Dr. Lukas von Arx absolviert seit April 2013 ein Executive Management Programm (EMP) im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions. Der promovierte Betriebswirt begann seine Karriere 1999 bei LEONI Studer in der Schweiz. Das EMP führte den heute 31-Jährigen nach Deutschland, Kanada, Serbien und in die USA und brachte ihn in Kontakt mit unterschiedlichen Managementmethoden und vielen interessanten Menschen – die Basis für ein sehr gutes berufliches Netzwerk. Nach Abschluss des Programms wird er den Posten des Vice President of Sales bei LEONI Elocab in Kanada übernehmen.

Lebenslang lernen – Wie LEONI Talente fördert

LEONI-Mitarbeiter können ihre Fähigkeiten in vielerlei Hinsicht ausbauen und Neues lernen. Neben berufs begleitenden Fort- und Weiterbildungsangeboten gibt es individuelle Personalentwicklungsprogramme, durch die Talente gezielt geschult werden. Zum Beispiel das Management Development Center, das der Potenzialerkennung und -förderung dient. Es zeigt angehenden Führungskräften auf, wo ihre Stärken und Schwächen liegen und welche Karrieremöglichkeiten sich ihnen bei LEONI bieten. Wer dieses Programm erfolgreich durchlaufen hat, ist auch ein Kandidat für den Management Development Circle (MDC).

Gezielte Entwicklung im

Management Development Circle

Für den Management Development Circle, den es bei LEONI schon seit zwölf Jahren gibt, werden jedes Jahr – ausgehend von konzernweiten Potenzialerschätzungsprozessen – 20 bis 25 Fach- und Führungskräfte ausgewählt. Die Teilnehmer stammen aus verschiedenen Bereichen und Ländern: 2014 waren zwölf unterschiedliche Nationen vertreten. In drei mehrtägigen Modulen erhalten sie ein professionelles Coaching zu Themen wie Führung und Projektmanagement und die Möglichkeit, sich mit anderen Teilnehmern auszutauschen. Neben der systematischen Qualifizierung entstehen so länder- und bereichsübergreifende Netzwerke, die für die Weiterentwicklung der Teilnehmer ebenso wichtig sind wie für den Erfolg von LEONI selbst.

Regionen stärken

Lebenslang lernen ist bei LEONI ein zunehmend globales Thema. Parallel mit der Bedeutung von Standorten in wichtigen Wachstumsregionen wächst auch der Bedarf an kompetenten Fach- und Führungskräften vor Ort. Um sie aufzubauen und gezielt zu fördern, hat LEONI das internationale Führungskraftetraining überarbeitet und weltweit vereinheitlicht. 2015 wird das neu aufgesetzte Programm in mehreren Ländern eingeführt, mit Schwerpunkten in Asien und Amerika. Zudem können geeignete Mitarbeiter aus diesen Regionen – vor allem Techniker, Ingenieure oder Projektleiter – zwei Jahre „Training on the job“ in Europa erhalten und dann mit dem erworbenen Know-how an ihren Standort zurückkehren, um dort Fach- oder gegebenenfalls Führungsverantwortung zu übernehmen.



VERANTWORTEN



Jim Guo

**LEONI Electrical Systems Co. Ltd., Shanghai
Plant Manager LESS**

Ein Talent, das den Management Development Circle bereits durchlaufen und schon viele Standorte von LEONI kennengelernt hat, ist Jim Guo. Der 37-Jährige ist seit neun Jahren im Unternehmen und heute in der Wiring Systems Division als Chief Operating Officer Region Asia & Plant Director Shanghai verantwortlich für alle fünf WSD-Werke in Asien. Im MDC hat er viele gute Kontakte zu Kollegen geknüpft. Was er an ihnen schätzt, ist schnelles Denken, erfahrungsorientiertes Entscheiden und die Bereitschaft, neue Wege zu gehen.

» Die interkulturellen Erfahrungen, die ich im Management Development Circle gesammelt habe, helfen mir, die Herausforderungen unseres internationalen Geschäfts erfolgreich zu meistern. «

Jim Guo

KOMBINIEREN

TALENTE
FÖRDERN

Dabei bleiben – Wie LEONI Talente an das Unternehmen bindet

Arbeitgeber der Wahl zu sein und zu bleiben erfordert vielfältige Maßnahmen, um die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter langfristig zu motivieren und an das Unternehmen zu binden. Eine moderne, angenehme Arbeitsumgebung ist dafür ebenso wichtig wie eine attraktive Vergütung oder die Möglichkeit, sich persönlich weiterzuentwickeln. Auch Aktionen, die den Teamgeist außerhalb des Tagesgeschäfts fördern, spielen eine wichtige Rolle: wie die regelmäßig ausgetragene LEONI-Fußballweltmeisterschaft.

Arbeiten in kreativer Atmosphäre

In punkto Arbeitsumfeld ist der modernisierte und erweiterte LEONI-Standort Kitzingen beispielhaft, der Hauptsitz des Unternehmensbereichs Wiring Systems. Seit Mitte 2014 können dort mehr als 200 Beschäftigte in einer kreativen Wohlfühl-Atmosphäre arbeiten. In zwei kernsanierten Werkshallen sorgen offene Räume, viel Licht, modernes Mobiliär und gedämpfte Akustik für ein inspirierendes Umfeld. Innovative Sitzordnungen, Besprechungsinselformen und Lichthöfe, die ebenfalls für Meetings genutzt werden können, vereinfachen und fördern die Kommunikation.

International Assignment als Chance

Mit der wachsenden Internationalisierung von LEONI steigt auch die Zahl der sogenannten Expatriates (kurz Expats), also der Mitarbeiter, die für eine begrenzte Zeit in einem anderen als ihrem Herkunftsland für unser Unternehmen arbeiten. Mit diesen Entsendungen kann LEONI in Wachstumsregionen Know-how aufbauen und Schlüsselpositionen mit kompetenten Spezialisten besetzen. Zugleich erhalten die Beschäftigten die Möglichkeit, LEONI weltweit besser kennenzulernen, den eigenen Horizont zu erweitern und neue Herausforderungen zu erleben.

Gut betreut ins Ausland gehen

Um die Auslandsaufenthalte attraktiv zu machen, ist es von entscheidender Bedeutung, die Expats vor, während und nach der Entsendung kompetent zu

betreuen. Hierzu gibt es bei LEONI ein International Assignment Management (IAM). Gemeinsam mit dem Human Resources (HR) Management kümmert sich das IAM um die Organisation und den Ablauf der Auslandseinsätze. In der Vorbereitungsphase werden unter anderem interkulturelle Schulungen durchgeführt. Während der eigentlichen Entsendung, die in der Regel ein bis vier Jahre dauert, stehen HR und das IAM den Expats als Ansprechpartner zur Verfügung, und anschließend werden die Mitarbeiter bei der Rückkehr oder der Vorbereitung eines neuen Auslandseinsatzes unterstützt.

Tendenz global

Im vergangenen Jahr arbeiteten etwa 120 LEONI-Beschäftigte als Expats – dabei gab es rund 50 verschiedene Länderkombinationen. Auch hier gewinnen die Regionen außerhalb Deutschlands zunehmend an Bedeutung: Fanden 2010 noch 75 Prozent der Entsendungen von oder nach Deutschland statt, waren es 2014 lediglich 55 Prozent. Inzwischen wird fast die Hälfte der Assignments zwischen Drittländern abgewickelt – mit Schwerpunkten in Asien und Amerika und steigender Tendenz.



Lichtdurchflutete Räume und jede Menge Grün: Der Neubau in Kitzingen



Selene Villalobos
LEONI Wiring Systems (Tieling) Co., Ltd., Tieling Stadt
Quality Manager

Selene Villalobos baut seit Herbst 2014 für zwei Jahre das Qualitätsmanagement an unserem neuen chinesischen Standort Tieling auf. Die 42-jährige Managerin ist seit 2007 bei LEONI, zuletzt leitete sie das Qualitätsmanagement im mexikanischen Hermosillo. Der Aufenthalt in China ermöglicht ihr Einblicke in eine fremde Kultur und Kontakte mit Menschen, die anders denken und leben. Gleichzeitig kann sie ihr Know-how und ihre Erfahrungen mit den Kollegen in China teilen und sie dabei unterstützen, den neuen Standort optimal zu gestalten.

LERNEN



» Das International Assignment bietet mir die Chance, das zu tun, was ich am liebsten mache: etwas Neues lernen und Wissen weitergeben. «

Selene Villalobos



INFORMIEREN



Corporate Governance Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung

Corporate Governance bei LEONI

LEONI verpflichtet sich zu einer verantwortungsvollen und transparenten Unternehmensführung und -kontrolle (Corporate Governance). Die Basis dafür bilden gesetzliche Regelungen, die Satzung der LEONI AG, die Geschäftsordnungen von Vorstand und Aufsichtsrat und der Deutsche Corporate Governance Kodex („Kodex“). Wir berücksichtigen diese Vorgaben und Leitlinien bei allen Entscheidungsprozessen. Entsprechend den gesetzlichen Regelungen für eine deutsche Aktiengesellschaft verfügt die LEONI AG über ein duales Führungssystem, das durch eine personelle Trennung zwischen dem Vorstand als Leitungs- und Geschäftsführungsorgan und dem Aufsichtsrat als Überwachungsorgan gekennzeichnet ist. Nachfolgend 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

Im Geschäftsjahr 2014 entsprach die LEONI AG allen Empfehlungen und Anregungen des Kodex in der Fassung vom 13. Mai 2013 bzw. 24. Juni 2014 mit einer Ausnahme. Diese betrifft die Empfehlung in Ziffer 4.2.2 Abs. 2 Satz 3, wonach sich die Vorstandsvergütung an der Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt auch in der zeitlichen Entwicklung orientieren soll. Da die überwiegende Mehrheit der Mitarbeiter von LEONI in nichteuropäischen Ländern beschäftigt ist, bietet dieser Vergleichsmaßstab aus Sicht des Aufsichtsrats keine geeignete Orientierung. Zudem wäre eine Abgrenzung des oberen Führungskreises und der relevanten Belegschaft beliebig manipulierbar. Daher hält der Aufsichtsrat die gesetzlichen Vorgaben nach § 87 AktG zur Bemessung der Vorstandsvergütung und die bisherige Praxis, welche die unternehmensinterne Lohn- und Gehaltsentwicklung regelmäßig beachtet, für ausreichend. Die aktuelle Entsprechenserklärung geht ausführlich auf diese Abweichung ein. Alle übrigen Empfehlungen und sämtliche Anregungen der aktuellen Kodex-Fassung sollen auch in Zukunft erfüllt werden.

Entsprechenserklärung
» Seite 38

Aktionäre und Hauptversammlung

Jede Aktie der LEONI AG gewährt grundsätzlich eine Stimme. Während der Hauptversammlung am 8. Mai 2014 konnten wiederum alle Aktionäre gleichberechtigt ihr Stimmrecht ausüben und mit den Mitgliedern von Vorstand und Aufsichtsrat zu allen Punkten der Tagesordnung in Dialog treten.

LEONI-Website
» www.leoni.com



Die Einberufung zur Hauptversammlung sowie die gesetzlich verlangten Berichte und Unterlagen einschließlich des Geschäftsberichts waren für die Aktionäre leicht erreichbar auf der Internetseite der Gesellschaft zusammen mit der Tagesordnung in deutscher und überwiegend auch in englischer Sprache abrufbar. Alle weiteren relevanten Informationen wurden auf der LEONI-Website leicht zugänglich veröffentlicht bzw. auf Anfrage auf elektronischem Weg übersandt.

Während der Hauptversammlung am 8. Mai 2014 standen drei Stimmrechtsvertreter für die weisungsgebundene 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. Für Interessenten und Aktionäre, die nicht an der Hauptversammlung teilnahmen, waren die Rede des Vorstandsvorsitzenden und eine während dieser Rede gezeigte Präsentation im Internet zu verfolgen. Diese Präsentation ist auf unserer Website abrufbar.

Rede des
Vorstandsvorsitzenden
» [https://www.leoni.com/
de/go/hv14pdf/](https://www.leoni.com/de/go/hv14pdf/)



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 Gesetz, Kodex und eine Geschäftsordnung geregelt, in der auch die Informations- und Berichtspflichten des Vorstands festgelegt sind. Außerdem bestimmt die Geschäftsordnung die Ressortzuständigkeiten der einzelnen Vorstandsmitglieder, die dem Gesamtvorstand vorbehaltenen Angelegenheiten, die erforderliche Beschlussmehrheit sowie einen Katalog von zustimmungspflichtigen Geschäften durch den Aufsichtsrat.

Das seit dem 1. Januar 2010 bestehende Vergütungssystem für den Vorstand war im abgelaufenen Geschäftsjahr unverändert gültig, endete aber zum 31. Dezember 2014. Aufgrund von Kodex-Aktualisierungen beschloss der Aufsichtsrat ein neues Vergütungssystem für den Vorstand, das von der Hauptversammlung am 8. Mai 2014 gebilligt wurde. Es gilt ab dem 1. Januar 2015. Alle Informationen über das bisherige und neue Vergütungssystem des Vorstands sind im Vergütungsbericht enthalten.

Vergütungsbericht
» Seite 118

Im Berichtsjahr 2014 wurde der Vorstand von drei auf vier Mitglieder vergrößert. Der in der Aufsichtsratssitzung am 5. Dezember 2013 mit Wirkung zum 1. April 2014 in den Vorstand berufene Dr. Frank Hiller übernahm am 1. Juli 2014 die Verantwortung für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions. Amtszeit und Anstellungsvertrag laufen bis zum 31. Dezember 2017. In seiner Sitzung am 24. März 2014 verlängerte der Aufsichtsrat die Amtszeiten und Anstellungsverträge des Vorstandsmitglieds Dr. Klaus Probst bis zum 30. Juni 2015 sowie der Vorstandsmitglieder Dieter Bellé und Dr. Andreas Brand bis zum 31. Dezember 2019, jeweils beginnend am 1. Januar 2015. Die Verlängerung bei Dr. Brand erfolgte vorzeitig, um in dem von ihm verantworteten Unternehmensbereich Wiring Systems Kontinuität zu schaffen und die Fortsetzung der beschlossenen Langfrist-Strategie sicherzustellen.

Der amtierende Vorstandsvorsitzende Dr. Klaus Probst wird auf eigenen Wunsch zum Ablauf der für den 7. Mai 2015 geplanten Hauptversammlung aus dem Vorstand der LEONI AG ausscheiden. Zu seinem Nachfolger ernannte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 4. Dezember 2014 Dieter Bellé. Er übernimmt das Amt des Vorstandsvorsitzenden mit Ablauf der für den 7. Mai 2015 geplanten Hauptversammlung zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben als Finanzvorstand und Arbeitsdirektor. Mit dem Ausscheiden von Dr. Klaus Probst wird der Vorstand dann wieder auf drei Mitglieder verkleinert.

2014 setzte sich der Vorstand aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Dr.-Ing. Klaus Probst , Diplom-Ingenieur, 61	
Erste Bestellung:	1997 (bei LEONI seit 1989)
Bestellt bis:	30.06.2015
Zuständigkeit:	Vorstandsvorsitzender; Leitung der Division Wire & Cable Solutions (30.06.2014) sowie der Ressorts Corporate Communications und Corporate Internal Audit
Dieter Bellé , Diplom-Betriebswirt, 58	
Erste Bestellung:	2000
Bestellt bis:	31.12.2019
Zuständigkeit:	Leitung der Ressorts Corporate Controlling & Accounting, Finance, Legal Affairs, Information Management, Risk Management/Compliance, Investor Relations, Taxes, Information Security und Human Resources; Arbeitsdirektor
Dr.-Ing. Andreas Brand , Diplom-Ingenieur, 48	
Erste Bestellung:	2012
Bestellt bis:	31.12.2019
Zuständigkeit:	Leitung der Division Wiring Systems
Dr.-Ing. Frank Hiller , Diplom-Ingenieur, 48	
Erste Bestellung:	2014
Bestellt bis:	31.12.2017
Zuständigkeit:	Leitung der Division Wire & Cable Solutions (seit 01.07.2014)

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 Anteilseigner zusammen. Seine Besetzung orientiert sich an den aktuellen Kodex-Regelungen bezogen auf Diversity und einer angemessenen Beteiligung von Frauen sowie an den Kriterien Unabhängigkeit, Erfahrung, Internationalität und Fachwissen der Mitglieder.

Der Aufsichtsrat der LEONI AG hat sich unabhängig von der Einführung etwaiger gesetzlicher Vorgaben zum Ziel gesetzt, möglichst frühzeitig auf die Empfehlungen des Kodex bezogen auf Diversity zu reagieren, um bei seiner Besetzung eine angemessene Beteiligung von Frauen zu ermöglichen. Weitere Einzelheiten dazu finden sich im Bericht des Aufsichtsrats.

Bericht des Aufsichtsrats
 >> Seite 9

Die Arbeit des Aufsichtsrats wird durch Gesetz, Satzung, Kodex und Geschäftsordnung geregelt. Ferner existieren Prüfungs-, Personal-, Nominierungs-, Vermittlungs- und Strategieausschüsse, die im Berichtsjahr bis auf den Vermittlungsausschuss regelmäßig tagten. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses ist unabhängig, nicht zugleich Vorsitzender des Aufsichtsrats und verfügt als Finanzexperte über die für dieses Amt erforderlichen besonderen Kenntnisse. Er gehörte zu keiner Zeit dem Vorstand der LEONI AG an. Über die Zusammensetzung der Ausschüsse informiert das Kapitel Aufsichtsrat und Vorstand im Geschäftsbericht. Weitere Details zur Arbeitsweise des Aufsichtsrats sowie zu Anzahl und Schwerpunkten der Ausschüsse und seiner Sitzungen im Jahr 2014 sind im Bericht des Aufsichtsrats ausführlich dargestellt. Über die Struktur und Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats informiert der Vergütungsbericht.

Aufsichtsrat und Vorstand
 >> Seite 17

Bericht des Aufsichtsrats
 >> Seite 9

Vergütungsbericht
 >> Seite 118

Der Aufsichtsrat überprüft die Effizienz seiner Arbeit regelmäßig anhand eines ausführlichen Fragebogens. 2014 wurde dieser Fragebogen auf Basis von Empfehlungen eines externen Gutachters optimiert. Die Anregungen wurden vom Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 24. Juli 2014 gebilligt und flossen in die Effizienzprüfung ein, welche im Herbst 2014 erfolgte. In der Sitzung des Aufsichtsrats am 4. Dezember 2014 wurde die Auswertung der neuen Umfrage vorgestellt. Danach bestätigten die Mitglieder des Aufsichtsrats, dass sie mit den Verfahrensabläufen und den bereitgestellten Informationen zufrieden waren.

Mit Ausnahme von Prof. Dr. Klaus Wucherer haben die Mitglieder des Aufsichtsrats der LEONI AG jeweils höchstens drei weitere Mandate in anderen Gesellschaften oder Aufsichtsgremien von Gesellschaften, die vergleichbare Anforderungen stellen. Prof. Dr. Klaus Wucherer verfügt über insgesamt vier weitere Mandate.

Für den Aufsichtsrat und seine Mitglieder war auch 2014 die Fortbildung wesentlicher Baustein der Tätigkeit. Im Vordergrund standen Themen aus den Bereichen Corporate Governance, Compliance, Kodex und den gestiegenen Anforderungen an Aufgaben und Kontrolle von Aufsichtsräten. Soweit erforderlich wurden die Mitglieder des Aufsichtsrats bei der eigenverantwortlichen Wahrnehmung der für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen von der Gesellschaft adäquat unterstützt. Nach der geltenden Satzung gehört hierzu auch die Übernahme angemessener Fortbildungskosten.

Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG arbeiteten auch im Berichtsjahr stets zum Wohl des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen. Dabei waren die Informations- und Berichtspflichten des Vorstands durch dessen Geschäftsordnung bestimmt. Bei den Aufsichtsratssitzungen diskutierten Vorstand und Aufsichtsrat alle wichtigen strategischen Entscheidungen sowie zustimmungspflichtige Geschäfte ausführlich, offen und unter Wahrung der strengen Vertraulichkeit. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat 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 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 pro Schadensfall mindestens 10 Prozent und maximal das Eineinhalbfache der festen jährlichen Vergütung des einzelnen Mitglieds beträgt.

Compliance

Der Vorstand befasste sich auch im Berichtszeitraum mit der Organisation und Weiterentwicklung aller Compliance-Themen und stellte die Umsetzung der notwendigen Maßnahmen sicher. Er informierte den Aufsichtsrat regelmäßig über den jeweils aktuellen Stand. Dieser überwachte die entsprechenden Aktivitäten. Darüber hinaus beschäftigte sich der Prüfungsausschuss mehrfach mit den Inhalten, der Organisation und der Weiterentwicklung der Compliance. Weitere Informationen zur Compliance enthält das Kapitel Risiko- und Chancenbericht im Konzernlagebericht.

Risiko- und Chancenbericht
 >> Seite 98

LEONI-Website
 >> www.leoni.com



Nachhaltigkeitsbericht
 >> Seite 93

Weitere Unternehmensführungspraktiken

Die Unternehmensführung von LEONI orientierte sich im gesamten Berichtszeitraum über die gesetzlichen Regelungen und den 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. Diese können ausnahmslos auf der LEONI-Website eingesehen werden. Weitere Informationen dazu finden sich im Nachhaltigkeitsbericht.

Transparenz

Die LEONI AG informierte Aktionäre, Aktionärsvereinigungen, Finanzanalysten, Medien und die interessierte Öffentlichkeit jeweils gleichberechtigt, zeitnah und ausführlich über die Entwicklung des Unternehmens und wichtige Ereignisse. Dafür nutzte die Gesellschaft auch im Berichtszeitraum eine Vielzahl von Medien. Alle Pflichtpublikationen sowie umfangreiche ergänzende Informationen standen 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 jeweils auch live im Internet. Audio- und Video-Aufzeichnungen sind dort für einen begrenzten Zeitraum leicht abrufbar. Der aktuelle Finanzkalender, der über alle wesentlichen Veröffentlichungs- und Veranstaltungstermine informiert, kann ebenfalls auf der Website eingesehen werden.

LEONI-Website
 >> www.leoni.com



Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Konzernabschluss für das Jahr 2014 sowie die verkürzten Konzernzwischenabschlüsse im Halbjahresfinanzbericht und in den Quartalsberichten der LEONI AG wurden unter Beachtung der internationalen Rechnungslegungsgrundsätze (IFRS) aufgestellt. Die Hauptversammlung wählte am 8. Mai 2014 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 Abschlussprüfers begründen könnten. Ernst & Young gab hierzu eine entsprechend verbindliche Unabhängigkeitserklärung ab.

Ferner vereinbarte der Aufsichtsrat mit dem Abschlussprüfer, dass ihm dieser unverzüglich über alle für seine Aufgaben 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 zu einer Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum Kodex führen.

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 erhielt. Für das Jahr 2014 wurden folgende Transaktionen gemeldet:

Datum	Meldepflichtige Person, Funktion	Emittent	Mitteilungspflichtiges Geschäft	Ort des Geschäftsabschlusses
12.08.2014	Dr. Klaus Probst, Vorsitzender des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 5.000 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 47,99 je Stück. Gesamtvolumen: € 239.950,00	Xetra via Sparkasse Nürnberg
08.08.2014	Rupp Vermögensverwaltung GmbH, Juristische Person, Gesellschaft oder Einrichtung in enger Beziehung zu einer Person mit Führungsaufgaben	LEONI AG ¹	Kauf von 1.500 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 49,13 je Stück. Gesamtvolumen: € 73.695,00	Stuttgart via Fürst Fugger Privatbank, München
04.08.2014	Rupp Vermögensverwaltung GmbH, Juristische Person, Gesellschaft oder Einrichtung in enger Beziehung zu einer Person mit Führungsaufgaben	LEONI AG ¹	Kauf von 750 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 50,0690 je Stück. Gesamtvolumen: € 37.551,75	Tradegate via Fürst Fugger Privatbank, München
01.08.2014	Rupp Vermögensverwaltung GmbH, Juristische Person, Gesellschaft oder Einrichtung in enger Beziehung zu einer Person mit Führungsaufgaben	LEONI AG ¹	Verkauf von 750 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 50,0410 je Stück. Gesamtvolumen: € 37.530,75	Tradegate via Fürst Fugger Privatbank, München
24.06.2014	Richard Paglia, Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 197 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 58,50 je Stück. Gesamtvolumen: € 11.524,50	Xetra via DAB Bank, München
21.05.2014	Dieter Bellé, Mitglied des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 600 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 53,3667 je Stück. Gesamtvolumen: € 32.020,00	Online über ING-DiBa
16.05.2014	Rupp Vermögensverwaltung GmbH, Juristische Person, Gesellschaft oder Einrichtung in enger Beziehung zu einer Person mit Führungsaufgaben	LEONI AG ¹	Kauf von 2.000 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 53,66 je Stück. Gesamtvolumen: € 107.320,00	Xetra via Fürst Fugger Privatbank Kommanditgesellschaft, München
13.05.2014	Dr. Bernd Rödl, Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 1.000 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 54,5568 je Stück. Gesamtvolumen: € 54.556,80	Tradegate exchange, Berlin
13.05.2014	Dr. Klaus Probst, Vorsitzender des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 4.000 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 54,4976 je Stück. Gesamtvolumen: € 217.990,40	Xetra der Deutschen Börse, Frankfurt a. Main via Sparkasse Nürnberg
09.05.2014	Dieter Bellé, Mitglied des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 2.000 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 52,80 je Stück. Gesamtvolumen: € 105.609,00	Online via ING-DiBa
25.03.2014	Christopher Probst, Person in enger Beziehung zu Person mit Führungsaufgaben (Sohn von Dr. Klaus Probst – Vorsitzender des Vorstands)	LEONI AG ¹	Kauf von 3.000 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 48,95 je Stück. Gesamtvolumen: € 146.850,00	Xetra der Deutschen Börse, Frankfurt a. Main via Sparkasse Nürnberg
25.03.2014	Dr. Klaus Probst, Vorsitzender des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 3.000 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 48,95 je Stück. Gesamtvolumen: € 146.850,00	Xetra der Deutschen Börse, Frankfurt a. Main via Sparkasse Nürnberg

¹ WKN 540888, ISIN DE0005408884

Am 31. Dezember 2014 waren Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat im Besitz von durch die LEONI AG ausgegebenen Aktien. Der Besitz verteilte sich wie folgt:

Aktienbesitz	Aktienstückzahl z. 31.12.2014	Prozent-Anteil am Grundkapital bei 32,669 Mio. Stück Aktien
Aufsichtsrat und ihm nahestehende Personen	14.409	0,04
Vorstand und ihm nahestehende Personen	138.505	0,42
Aufsichtsrat und Vorstand gesamt	152.914	0,47

Entsprechenserklärung

Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ gemäß § 161 AktG

Die LEONI AG entspricht seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung vom Dezember 2013 den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 13. Mai 2013 mit der nachstehenden Ausnahme und wird den Empfehlungen des Kodex in der Fassung vom 24. Juni 2014 mit der nachstehenden Ausnahme auch künftig entsprechen.

Der Aufsichtsrat der LEONI AG befasst sich pflichtgemäß mit der Angemessenheit der Vergütung des Vorstands unter regelmäßiger Beachtung der Entwicklungen des unternehmensinternen Lohn- und Gehaltsgefüges, allerdings ohne gezielt und strukturiert die Empfehlung in Ziffer 4.2.2 Abs. 2 Satz 3 des Deutschen Corporate Governance Kodex („Kodex“) zu berücksichtigen. Nach Überzeugung des Aufsichtsrats sind bisherige Praxis und gesetzliche Vorgaben nach § 87 AktG für die Bemessung der Vorstandsvergütung unter Berücksichtigung der üblichen Vergütung hinreichend. Vergleichsmaßstäbe sind nur dann sinnvoll, wenn sie realistisch sind, Orientierung geben und ausreichend Spielraum für Einzelfallbetrachtungen lassen. Diese Anforderungen erfüllt die Kodex-Empfehlung in Ziffer 4.2.2 Abs. 2 Satz 3 nach Ansicht des Aufsichtsrats gerade bei einem Unternehmen wie LEONI mit einem ganz überwiegend in nichteuropäischen Ländern beschäftigten Mitarbeiteranteil nicht. Eine Abgrenzung des oberen Führungskreises und der relevanten Belegschaft wäre aus Sicht des Aufsichtsrats bis zur Beliebigkeit manipulierbar und würde zu nicht mehr nachvollziehbaren Vergleichsmaßstäben führen. Die Empfehlung bietet daher keine effiziente Hilfestellung bei der Festlegung der Vorstandsvergütung.

Nürnberg, 4. Dezember 2014

LEONI AG

Für den Vorstand Für den Aufsichtsrat

Dr. Klaus Probst

Dr. Werner Rupp

Die LEONI-Aktie

Kursentwicklung 2014



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

		2014	2013	2012 ⁴	2011	2010
Anzahl der Aktien zum Jahresende	Mio. Stück	32,669	32,669	32,669	32,669	29,700
Ergebnis	€ / Aktie	3,51	3,23	4,80	4,99	2,26
Eigenkapital	€ / Aktie	28,09	25,33	24,00	23,65	16,20
Dividende	€ / Aktie	1,20 ¹	1,00	1,50	1,50	0,70
Ausschüttungssumme	Mio. €	39,2 ¹	32,7	49,0	49,0	20,8
Ausschüttungsquote	%	34 ¹	31	31	31	31
Jahreshöchstkurs ²	€ / Aktie	60,66	55,08	40,21	42,31	34,81
Jahrestiefkurs ²	€ / Aktie	39,02	28,97	23,42	21,69	13,43
Jahresschlusskurs ²	€ / Aktie	49,40	54,33	28,55	25,75	32,95
Kurs-Gewinn-Verhältnis ³		14,1	16,8	5,9	5,2	14,6
Dividendenrendite ³	%	2,4 ¹	1,8	5,3	5,8	2,1
Marktkapitalisierung 31.12.	Mio. €	1.614	1.775	933	841	979
Durchschnittlicher Tagesumsatz	Stück	247.842	226.364	284.545	343.845	237.628

¹ Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

² Xetra-Tagesschlusskurse

³ Bezogen auf Jahresschlusskurs

⁴ Anpassung einiger Beträge aufgrund der Änderung IAS 19

Aktienmärkte 2014 uneinheitlich

Die Entwicklung an den weltweiten Börsenplätzen verlief im vergangenen Jahr sehr unterschiedlich. Spitzenreiter unter den Industrieländern waren die USA, deren S&P-Index gestützt auf die gute Konjunktur im Jahresverlauf deutlich zulegen konnte. Auch der japanische Nikkei schloss mit einem spürbaren Plus. In Europa standen den positiven Effekten aus der lockeren Geldpolitik eher enttäuschende Wirtschaftsdaten und geopolitische Krisen gegenüber, sodass sich Gewinne und Verluste an den bedeutenden Handelsplätzen etwa die Waage hielten. Das europäische Börsenbarometer Stoxx Europe verbuchte immerhin einen leichten Zuwachs. Unter den Schwellenländern stach China hervor: Dort führten unter anderem Liberalisierungsmaßnahmen im Wertpapierhandel zu kräftigen Kursgewinnen. Auch der indische Aktienmarkt entwickelte sich dank der Reformdynamik im Land glänzend. Dagegen mussten die Börsen in Brasilien und Russland Rückschläge einstecken.

Der deutsche Leitindex DAX stieg 2014 zwar erstmals auf einen fünfstelligen Wert und erreichte im Dezember mit 10.093 Punkten ein neues Allzeithoch. Insgesamt legte er im Stichtagsvergleich aber trotz des Rückenwinds durch die expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank nur um knapp 3 Prozent zu. Der MDAX verzeichnete ein Plus von rund 2 Prozent. Auch der Automobil- und Zuliefersektor zeigte sich volatil. Ende Dezember gingen der DAX-Sektor „Automobile“ und der Sub-Index der Automobilzulieferer allerdings mit einem Jahresplus von 7 bzw. 9 Prozent aus dem Handel.

LEONI-Aktie zur Jahresmitte mit Allzeithoch, aber insgesamt mit Kursverlust

Nach den kräftigen Vorjahresgewinnen entwickelte sich die LEONI-Aktie im ersten Halbjahr 2014 – trotz einer kurzen Aufwärtsbewegung im Januar – zunächst verhalten. Neben der Ukraine-Krise dämpfte vermutlich auch unser etwas unter den Markterwartungen liegender Ausblick für das Gesamtjahr die Entwicklung. Ab Mai gewann die Aktie gestützt auf die guten Aussichten in der weltweiten Automobilindustrie deutlich an Wert: Bis Anfang Juli stieg sie auf den Jahreshöchststand von 60,66 €, zugleich ein historischer Rekord. Danach geriet unser Papier im Sog der zunehmenden geopolitischen Risiken wie die gesamte Branche spürbar unter Druck. Hinzu kam, dass wir unsere Ergebnisprognose für 2014 aufgrund von ungeplanten Sonderbelastungen aus Neuanläufen im Bordnetz-Bereich absenken mussten. Daher ging der Kurs im dritten Quartal deutlich zurück und erreichte im Oktober den Jahrestiefststand von 39,02 €. Anschließend setzte wieder eine leichte Aufwärtsbewegung ein. Zum Jahresende notierte die LEONI-Aktie bei 49,40 €, das entsprach gegenüber dem Vorjahresultimo einem Kursrückgang um rund 9 Prozent.

Am 31. Dezember 2014 belief sich die Marktkapitalisierung der rund 32,7 Millionen LEONI-Aktien auf rund 1.614 Mio. € nach etwa 1.775 Mio. € ein Jahr zuvor.

Börsenumsatz gestiegen

2014 wechselten an der Frankfurter Wertpapierbörse und im elektronischen Handelssystem XETRA insgesamt rund 62,5 Millionen LEONI-Aktien den Besitzer verglichen mit 57,3 Millionen im Vorjahr. Damit wurden börsentäglich im Durchschnitt 247.842 Stück gehandelt (Vorjahr: 226.364). In Summe lag der Börsenumsatz mit LEONI-Aktien im abgelaufenen Geschäftsjahr bei rund 3.154 Mio. € (Vorjahr: 2.212 Mio. €). Damit belegte LEONI im entsprechenden MDAX-Ranking der Deutschen Börse Rang 12 gegenüber Platz 21 im Vorjahr.

Aktionärsstruktur kaum verändert

Die Aktionärsstruktur blieb 2014 weitgehend stabil. Zum Jahresende lagen circa zwei Drittel der rund 32,7 Mio. LEONI-Aktien bei institutionellen Investoren. Auf private Anleger entfiel ein Anteil von rund einem Drittel. Die Mehrheit, etwa zwei Drittel der Anteile, liegt in Deutschland. Der Rest verteilt sich gleichmäßig auf das übrige Europa mit Schwerpunkt in Großbritannien sowie die USA.

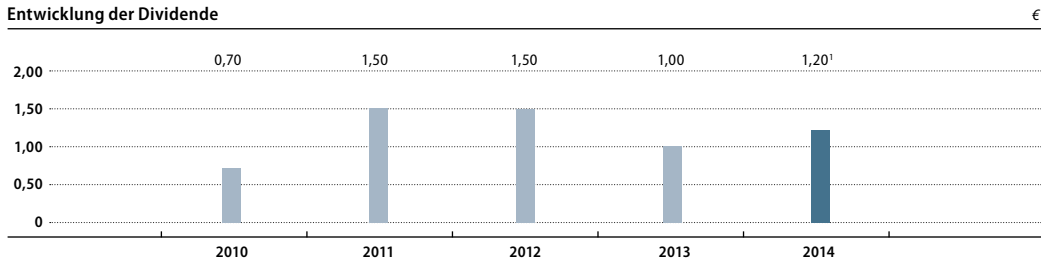
Die LEONI-Aktien befinden sich zu 100 Prozent im Free Float. Bedeutendste Einzelaktionäre mit Beteiligungen zwischen drei und fünf Prozent waren zum Jahresende die Wilms Beteiligungs GmbH, die Osloer Norges Bank und das US-amerikanische Investmenthaus T. Rowe Price. Kein Einzelaktionär hielt am Stichtag mehr als 5 Prozent des Grundkapitals. Die Stimmrechtsmitteilungen gemäß § 21 Abs. 1 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG), die bei LEONI im Geschäftsjahr 2014 eingingen, können auf unserer Website eingesehen werden.

LEONI-Website
www.leoni.com

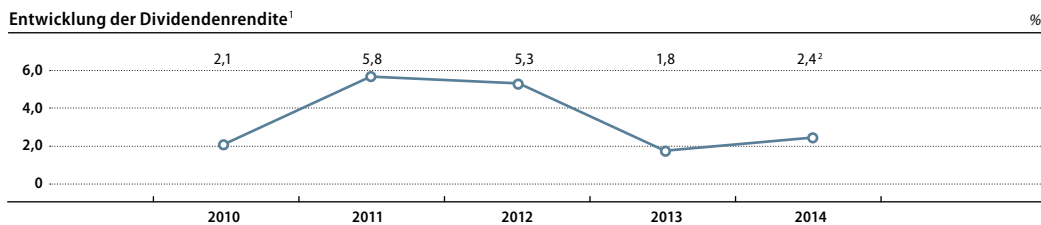


Dividendenausschüttung

LEONI verfolgt eine ertragsorientierte Wachstumsstrategie und beteiligt die Aktionäre angemessen am wirtschaftlichen Erfolg: Grundsätzlich wird circa ein Drittel des Konzern-Nettogewinns als Dividende ausgeschüttet. Für das Geschäftsjahr 2014 schlagen wir der Hauptversammlung am 7. Mai 2015 daher eine Dividende von 1,20 € je LEONI-Aktie vor nach 1,00 € im Jahr zuvor. Insgesamt sollen damit 39,2 Mio. € an die Anteilseigner ausbezahlt werden (Vorjahr: 32,7 Mio. €).



¹ vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung



¹ bezogen auf den Jahresendkurs

² vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

Finanzanalysten raten überwiegend zum Kauf

2014 wurde LEONI von insgesamt 20 Banken und Investmenthäusern bewertet (Stand: Ende Dezember). Damit nahm die Zahl der regelmäßigen Beobachter gegenüber dem Vorjahr um zwei Institute ab.

Aufgrund der nach wie vor günstigen mittelfristigen Wachstumsperspektiven bewertet die Mehrheit der Investmentprofis LEONI weiterhin positiv, wenn auch mit einem etwas niedrigeren Kursziel. Von den 20 Kapitalmarktexperten empfahlen zwölf die LEONI-Aktie zum Kauf. Sechs rieten, unser Papier zu halten, und zwei zum Verkauf.

Analysten-Coverage LEONI-Aktie Ende 2014

Baader Bank	Independent Research
Bankhaus Lampe	Kepler Cheuvreux
Commerzbank	Landesbank Baden-Württemberg
Credit Suisse	Macquarie
Deutsche Bank	MainFirst
DZ Bank	Metzler
equinet	Montega
Exane BNP Paribas	Nord LB
Goldman Sachs	Oddo Seydler
Hauck & Aufhäuser	Warburg Research

Intensive Investor-Relations-Aktivitäten

Transparenz und aktive Kommunikation sind für LEONI Kernbestandteile guter Unternehmensführung. Wir informieren unsere Aktionäre sowie Analysten und weitere Finanzmarktakteure, die Medien und die interessierte Öffentlichkeit gleichberechtigt, umfassend und zeitnah über die aktuelle bzw. künftige Unternehmensentwicklung, um bei unseren Share- und Stakeholdern nachhaltiges Vertrauen zu schaffen.

Von besonderer Bedeutung für unsere Investor-Relations-Arbeit ist der persönliche Dialog mit den genannten Zielgruppen. Alle Vorstandsmitglieder sind deshalb eng in die entsprechenden Aktivitäten eingebunden. Im vergangenen Jahr präsentierten wir die Entwicklung, Strategie und Perspektiven der LEONI AG neben der jährlich stattfindenden Analystenkonferenz zur Vorlage des Geschäftsberichts auf acht international besetzten Investorenkonferenzen. Hinzu kamen insgesamt 24 nationale und internationale Roadshows, die neben Deutschland vor allem in Großbritannien und den USA stattfanden. Erstmals besuchten wir dabei die Westküste der USA. Auch unsere Aktivitäten in Kanada und Australien wurden fortgeführt. Außerdem traf sich der Vorstand zu zahlreichen Einzelgesprächen mit Analysten und Vertretern der Presse.

Ergänzt werden die persönlichen Präsentationen von einer Vielzahl weiterer Maßnahmen: Alle kursrelevanten Informationen veröffentlicht unser Investor-Relations-Team durch Ad-hoc-Meldungen unverzüglich, ebenso weitere Publikationen, insbesondere Geschäfts- und Zwischenberichte sowie Medienmitteilungen. Anlässlich der Bekanntgabe der LEONI-Quartalszahlen findet jeweils eine separate Telefonkonferenz für Analysten und Wirtschaftsjournalisten statt. Einmal jährlich laden wir zu einer Bilanzpressekonferenz, die ebenso wie die Telefonkonferenzen zeitgleich vollständig im Internet übertragen wird.

Ferner stellen wir auf unserer 2014 neu gestalteten Website umfangreiches Datenmaterial über unser Unternehmen und die LEONI-Aktie zur Verfügung. Neben Basisinformationen gehören dazu auch aktuelle Analysten-Empfehlungen und der jeweils gültige Finanzkalender. Für einen bestimmten Zeitraum lassen sich zudem die Vorträge einsehen, die im Rahmen der Bilanzpressekonferenz und der Hauptversammlung sowie bei Telefonkonferenzen gehalten wurden.

LEONI-Website
 >> www.leoni.com



Bester MDAX-Wert beim „Investors’ Darling 2014“

Die Investor Relations von LEONI werden auch von externer Seite positiv bewertet: Im „Investors’ Darling 2014“-Wettbewerb um die beste Kapitalmarktkommunikation in Deutschland erzielten wir den ersten Platz unter den 50 MDAX-Unternehmen. Das vom Manager Magazin veröffentlichte Ranking berücksichtigt die entscheidenden Kommunikationsinstrumente für den Kapitalmarkt: Geschäfts- und Zwischenberichte sowie die Internetseiten und Präsentationen für Investoren. Darüber hinaus wurde die Reaktion der Kapitalmärkte anhand der Aktienperformance über ein, drei und fünf Jahre analysiert sowie die Meinung von Fondsmanagern eingeholt. Besonderen Wert legten die Prüfer, Professor Henning Zülch und sein Team von der Handelshochschule Leipzig, auf die Konsistenz der verschiedenen Instrumente.

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen des Managements über künftige Entwicklungen beruhen. Derartige Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten, die LEONI nicht kontrollieren und präzise einschätzen kann. Sollten Unwägbarkeiten eintreten oder Annahmen, auf denen diese Aussagen basieren, sich als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von diesen Aussagen abweichen. LEONI übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse nach der Veröffentlichung dieses Berichts anzupassen.

Angabe zu Mitarbeitern und Arbeitnehmern

In diesem Geschäftsbericht werden die Begriffe „Mitarbeiter“ und „Arbeitnehmer“ aus Vereinfachungsgründen stellvertretend für „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“ sowie „Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer“ verwendet.

LEONI im Überblick

FÜNF-JAHRESÜBERSICHT



KENNZAHLEN



STANDORTE
WELTWEIT



DIE LEONI-GRUPPE



TERMINE



KONTAKT



Finanzbericht

2014

Brief an die Aktionäre	4
Unternehmensinformationen	
Bericht des Aufsichtsrats	9
Aufsichtsrat und Vorstand	17
LEONI 2014 – Nachrichten aus aller Welt	20
Schwerpunkt-Thema: Talente	22
Corporate Governance Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung	32
Die LEONI-Aktie	39
Finanzbericht	
Konzernlagebericht	47
Grundlagen des Konzerns	49
Rahmenbedingungen	53
Bericht aus den Unternehmensbereichen/Segmentbericht	57
Wirtschaftsbericht	70
Weitere Indikatoren	83
Nachhaltigkeitsbericht	93
Risiko- und Chancenbericht	98
Nachtragsbericht	112
Prognosebericht	112
Vergütungsbericht	118
Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB	128
Konzernabschluss	131
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	133
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	134
Konzern-Kapitalflussrechnung	135
Konzern-Bilanz	136
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	137
Konzernanhang	138
Konsolidierungskreis	208
Bestätigungsvermerk	210
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	212
Zusatzinformationen	213
Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG	215
Gewinnverwendungsvorschlag	217
Zehnjahresübersicht	218
UN Global Compact-Index	220
Glossar	222
Stichwortverzeichnis	224

Konzernlagebericht

2014 steigerte LEONI den Konzernumsatz um rund 5 Prozent auf 4,1 Mrd. € und damit auf einen neuen Rekordwert. Die Basis dafür bildeten die anhaltend gute Nachfrage der internationalen Automobilindustrie und die Belebung in anderen wichtigen Industriemärkten. Daher konnten beide Unternehmensbereiche ihr Geschäftsvolumen ausbauen.

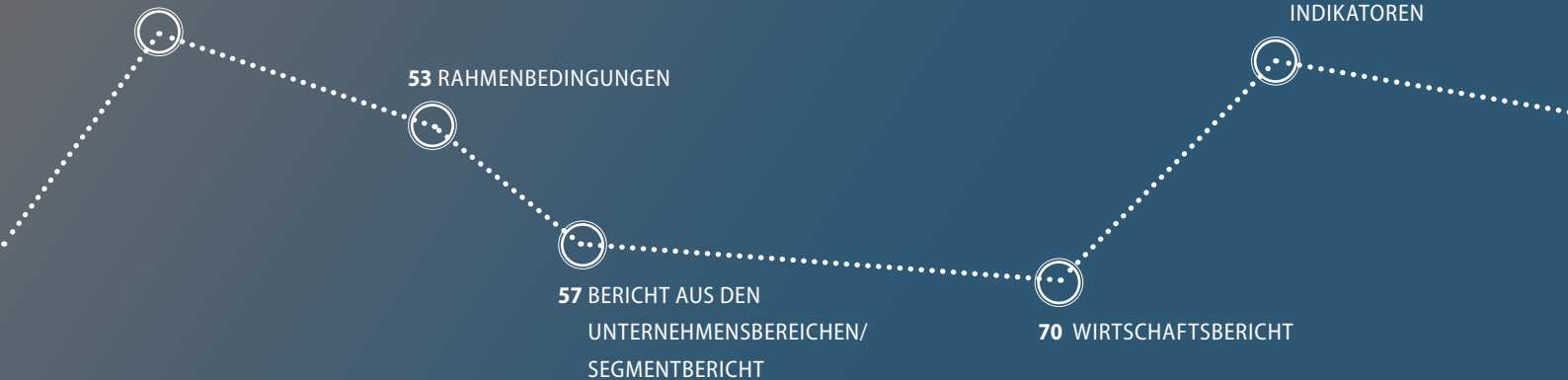
49 GRUNDLAGEN DES KONZERNS

53 RAHMENBEDINGUNGEN

57 BERICHT AUS DEN
UNTERNEHMENSBEREICHEN/
SEGMENTBERICHT

70 WIRTSCHAFTSBERICHT

83 WEITERE
INDIKATOREN



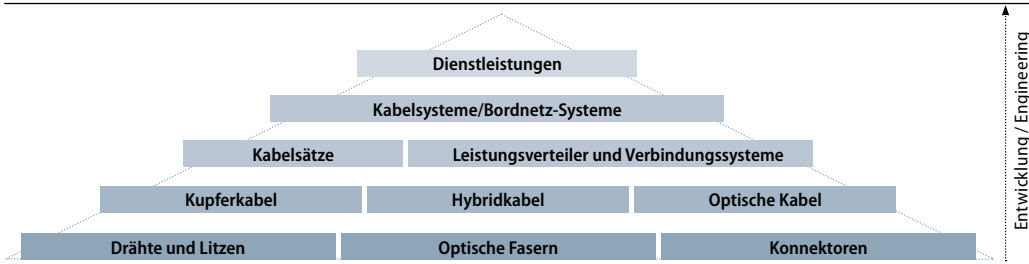


Grundlagen des Konzerns

Geschäftsmodell

LEONI ist ein führender Anbieter von Kabeln und Kabelsystemen für die Automobilbranche und weitere Industrien. Das Angebotspektrum umfasst Drähte und optische Fasern, Kabel und Kabelsysteme sowie dazugehörige Komponenten und Serviceleistungen. Unser weltweit verzweigtes Geschäft gliedert sich in zwei Unternehmensbereiche (auch Segmente oder Divisionen): 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 Automobil-, Nutzfahrzeug- und Zulieferindustrie entwickelt, gefertigt und vertrieben.

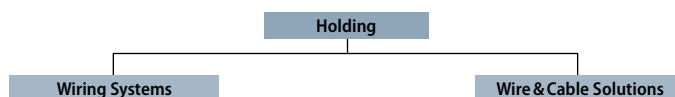
LEONI-Leistungsspektrum



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 und anderen Zentralbereichen sowie bei der regionalen Markterschließung genutzt werden. Unsere Kunden wiederum profitieren von hoher technologischer Fachkompetenz, Innovationskraft, Qualität und Flexibilität.

Organisationsstruktur

Organisation des Konzerns



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 und Business Units unterteilt. Auf diese Weise können wir durch eine

Bericht aus den
Unternehmensbereichen/
Segmentbericht
» Seite 57

direkte Kundenansprache schnell auf die unterschiedlichen Anforderungen unserer Abnehmer reagieren. Der detaillierte Aufbau der Unternehmensbereiche und organisatorische Veränderungen sind im Bericht aus den Unternehmensbereichen / Segmentbericht beschrieben.

Wesentliche Standorte und Akquisitionen

Weltkarte mit den
wesentlichen Standorten
» LEONI im Überblick

Konzernanhang,
Konsolidierungskreis
» Seite 208

Ende 2014 war LEONI mit 82 Tochtergesellschaften und 82 Produktionsstandorten in 31 Ländern in Europa, Asien, Amerika und Nordafrika präsent. Der Konsolidierungskreis veränderte sich im Berichtsjahr nur unwesentlich. Details dazu enthält der Konzernanhang.

Kunden und Absatzmärkte

Der LEONI-Konzern zählt hauptsächlich die Automobilproduzenten sowie deren Zulieferer zu seinen Kunden. Hinzu kommen Hersteller von Nutz- und Sportfahrzeugen sowie Unternehmen aus verschiedensten Investitionsgüterindustrien, der Medizin- und Kommunikationstechnik, der Infrastrukturbranche, den Bereichen regenerative Energien, Verkehrstechnik und industrielle Großprojekte sowie der Haus- und Elektrogeräteindustrie. Auf die Automobilindustrie als wichtigste Abnehmerbranche entfielen 2014 wie im Vorjahr rund 75 Prozent des LEONI-Gesamtumsatzes. Mit den fünf größten Kunden wurde im Berichtsjahr ebenfalls wie im Vorjahr ein Geschäftsvolumen von circa 1,5 Mrd. € erzielt, das entsprach etwa 37 Prozent des Konzernumsatzes.

Regional betrachtet liegen unsere Geschäftsschwerpunkte in Europa, Nordamerika und Asien. Derzeit ist die Region Europa inklusive Mittlerer Osten und Afrika (EMEA) mit einem Umsatzanteil von rund 66 Prozent noch das wichtigste Absatzgebiet von LEONI. Auf Amerika entfallen circa 15 Prozent und auf Asien/Pazifik circa 19 Prozent. Weitere Details über die wesentlichen Kundengruppen und Absatzmärkte sowie die Wettbewerbssituation der beiden Unternehmensbereiche sind im Segmentbericht zusammengefasst.

Bericht aus den
Unternehmensbereichen/
Segmentbericht
» Seite 57

Konzernstrategie

LEONI verfolgt eine ertragsorientierte, nachhaltige Expansionsstrategie. Wir wollen nicht nur stärker als die jeweiligen Marktsegmente wachsen, sondern vor allem die Ertragskraft überproportional steigern. Der Konzernumsatz soll bis zum Jahr 2016 auf 5 Mrd. € zunehmen. Die Zielgrößen für EBIT-Marge (Ergebnis vor Zinsen und Steuern/Umsatz) und ROCE (Rendite auf das eingesetzte Kapital) liegen bei 7 bzw. 20 Prozent. Auch langfristig strebt LEONI eine über der Marktentwicklung liegende Wachstumsrate an.

Dabei planen wir regional, unser Geschäft vor allem außerhalb Europas voranzutreiben, insbesondere in Asien und Amerika. Auf lange Sicht streben wir unter Beibehaltung unserer führenden europäischen Position ein deutlich kräftigeres Umsatzwachstum in Asien und Amerika an.

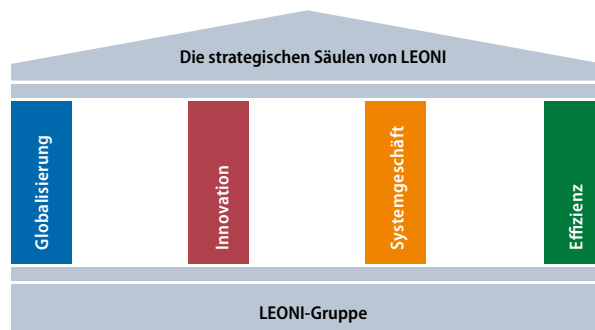
Wegen seiner hohen Dynamik soll das Kerngeschäft mit der Automobil- und Zulieferindustrie in beiden Unternehmensbereichen weltweit stark zulegen. Daneben wollen wir einen signifikanten Umsatzanteil im sogenannten Non-Automotive-Bereich erzielen und dort ebenfalls wachsen. Dazu werden wir weiterhin insbesondere in die Zukunftsfelder Investitionsgüter, Medizintechnik, Kommunikation und Infrastruktur investieren und das Systemgeschäft noch stärker ausbauen. Mittelfristig sollen rund 80 Prozent des Konzernumsatzes auf den Automotive- und etwa 20 Prozent auf den Non-Automotive-Bereich entfallen.

Produktseitig prüfen wir permanent Optionen zum Ausbau der Wertschöpfungstiefe als Ergänzung zum Kerngeschäft mit Kabeln und Kabelsystemen. Dazu werden in technologisch und anwendungsbezogen eng verwandten Feldern Entwicklungs-Know-how und eigene Produktionskapazitäten aufgebaut sowie auch Akquisitionsmöglichkeiten untersucht.

Strategische Säulen

Die Umsetzung der Strategie erfolgt entlang der vier Stellhebel Globalisierung, Innovation, Systemgeschäft und Effizienz.

Überblick Konzernstrategie



Um die **Globalisierung** des Geschäfts zu forcieren, baut LEONI nicht nur Vertriebsstandorte, sondern zunehmend auch weitere Produktionsstätten in wichtigen Absatzmärkten auf. So können wir den dort ansässigen Kunden eine lokale Wertschöpfung und hohe Lieferflexibilität bieten. Die Schwerpunkte des Wachstums liegen in Asien und Amerika.

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 beispielsweise dem zunehmenden Bedarf an neuen Mobilitätslösungen. Beabsichtigt ist, den Umsatz mit neuartigen Produkten und Lösungen weiter zu vergrößern und dabei den Anteil grüner Technologien zu erhöhen.

LEONI bewertet das **Systemgeschäft** und den Ausbau der Wertschöpfungskette als maßgeblichen Wachstumstreiber. Deshalb wollen wir uns in zusätzlichen Arbeitsgebieten zum Systemlieferanten entwickeln und mehr hochwertige Dienstleistungen, wie etwa im Engineering-Bereich, anbieten. Ziel ist die weitere Erhöhung des ertragsstarken Umsatzes in diesem Geschäft.

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. Die jährlichen Effizienzgewinne sollen Personal- und Sachkostensteigerungen kompensieren.

Beide Unternehmensbereiche haben sich für die vier Stellhebel individuelle strategische Ziele gesetzt und entsprechende Projekte definiert. Konkrete Informationen über die Fortschritte bei der Umsetzung der strategischen Projekte enthält der Segmentbericht. Details zur konzernweiten Finanzierungsstrategie finden Sie im Kapitel Finanzlage. LEONI hält keine strategischen Kapitalbeteiligungen.

Orientierung
an globalen Megatrends
» Seite 52

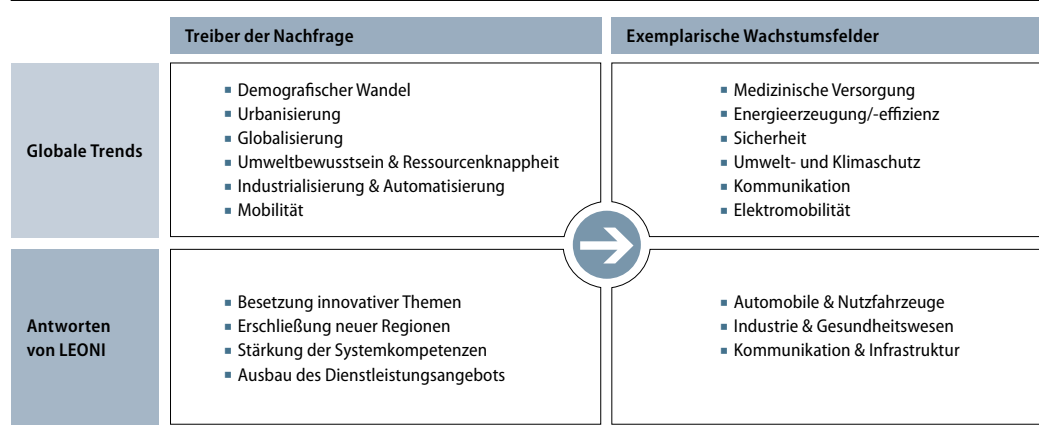
Bericht aus den
Unternehmensbereichen/
Segmentbericht
» Seite 57

Finanzlage
» Seite 75

Orientierung an globalen Megatrends

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 und illustriert, wie LEONI die sich daraus ergebenden Wachstumschancen 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 die Konzernstrategie fest und erarbeitet gemeinsam mit den Verantwortlichen der Unternehmensbereiche bzw. der einzelnen Geschäftsfelder geeignete Maßnahmen zur Strategieumsetzung. Weitere Informationen über die Unternehmensführung enthält der Corporate Governance Bericht und der Bericht zur Unternehmensführung. Details zur Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sind im Vergütungsbericht aufgeführt.

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 Kapitalsteuerung enthält der Konzernanhang. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Plan- und Ist-Werte der wichtigsten Kennzahlen für 2014. Erläuterungen dazu finden Sie im Kapitel Geschäftsverlauf im Überblick/Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Entwicklung und im Bericht aus den Unternehmensbereichen. Die Ziele zu den Steuerungskennzahlen für das Geschäftsjahr 2015 sind im Prognosebericht enthalten.

Steuerungskennzahlen Konzern		Ursprüngliche Prognose März 2014	Aktualisierte Prognose Oktober 2014	Ist 2014
Konzernumsatz	Mrd. €	ca. 4,1	ca. 4,1	4,1
EBIT	Mio. €	> 200	> 180	182,5
Return on Sales	%	> 4,9	> 4,4	> 4,4
Return on Capital Employed	%	ca. 16	ca. 14	13,7
Free Cashflow ¹	Mio. €	ca. 30	ca. 0	-37,9

¹ vor Akquisitionen und Desinvestitionen

Corporate Governance Bericht
» Seite 32

Vergütungsbericht
» Seite 118

Konzernanhang
» Seite 138

Geschäftsverlauf im Überblick/
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen
Entwicklung
» Seite 70

Prognosebericht
» Seite 112

Rahmenbedingungen

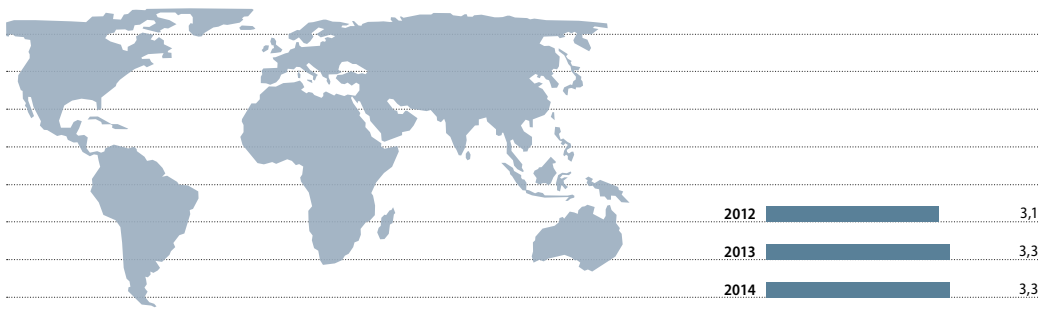
Gesamtwirtschaft

2014 wuchs die Weltwirtschaft nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) ähnlich wie im Vorjahr um 3,3 Prozent. Dabei entwickelte sich die globale Konjunktur äußerst volatil. Zahlreiche politische Krisen und die unter den Erwartungen liegenden Wirtschaftsdaten vieler Länder – von verschiedenen Staaten der Eurozone über Japan bis zu Russland und Brasilien – bremsten die Weltkonjunktur. Demgegenüber sorgten die relativ starke US-Wirtschaft und der im vierten Quartal deutlich gesunkene Ölpreis für positive Impulse. Insgesamt expandierten die Industrieländer im vergangenen Jahr um 1,8 Prozent – gestützt vor allem auf das Wachstum der USA von 2,4 Prozent. Die Eurozone konnte lediglich um 0,8 Prozent zulegen und das hauptsächlich dank der robusten deutschen Entwicklung: Das statistische Bundesamt meldete für 2014 nach vorläufigen Zahlen ein um 1,5 Prozent höheres Bruttoinlandsprodukt, das wesentlich von einer starken Binnennachfrage profitierte.

In den Entwicklungs- und Schwellenländern stieg die Wirtschaftsleistung insgesamt um 4,4 Prozent, wobei vor allem China mit plus 7,4 Prozent herausstach. Russland und Brasilien wuchsen dagegen nur um 0,6 bzw. 0,1 Prozent.

Weltwirtschaftswachstum 2012 bis 2014

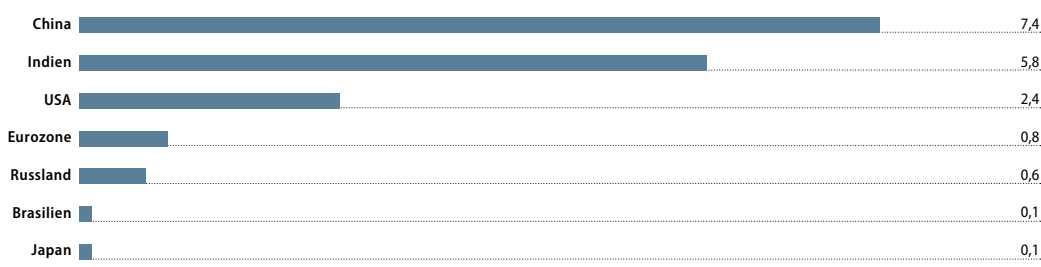
%



Quelle: IWF

Wirtschaftswachstum 2014 in ausgewählten Regionen

%

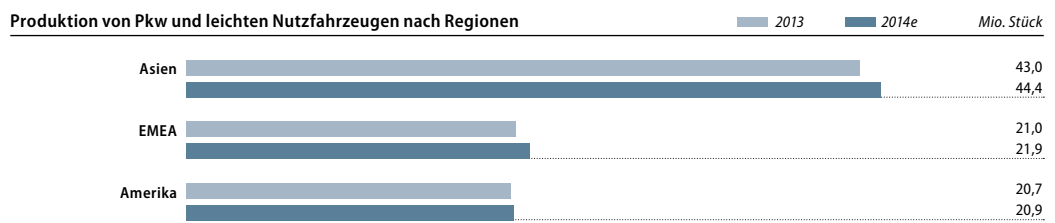


Quelle: IWF

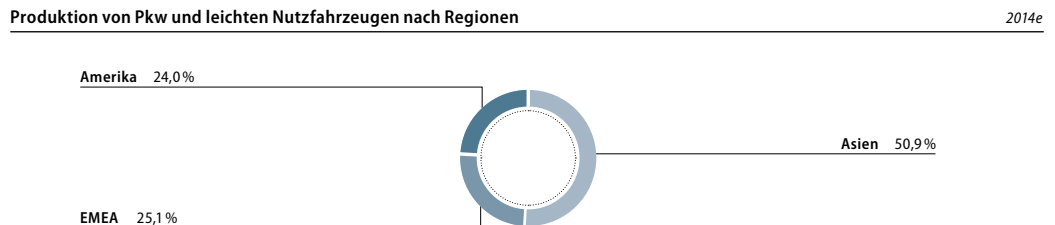
Branchenkonjunktur

Die für LEONI wichtigen Abnehmerbranchen entwickelten sich im Berichtsjahr trotz der instabilen Gesamtkonjunktur überwiegend günstig. Das galt insbesondere für die weltweite Pkw-Industrie. Nach Angaben des Verbands der Automobilindustrie (VDA) erhöhte sich der **Pkw-Absatz** in fast allen wichtigen Märkten. Besonders kräftig legten die Neuzulassungen in China (+13 Prozent) und den neuen EU-Ländern (+14 Prozent) zu. Auch die USA mit 6 Prozent, Westeuropa mit 5 Prozent und Japan mit 3 Prozent verbuchten ein spürbares, der indische Markt (+1 Prozent) ein leichtes Plus. Dagegen nahm der Absatz in Brasilien um 7 Prozent und in Russland um 10 Prozent deutlich ab.

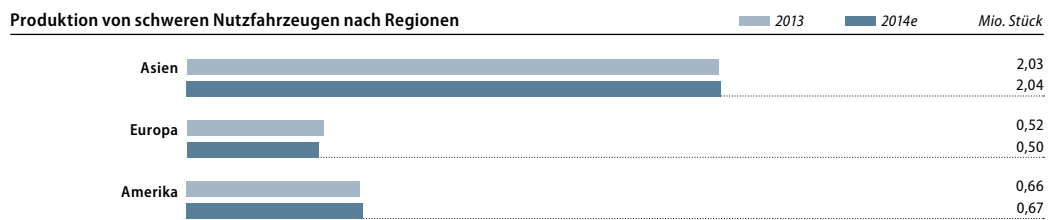
Die **Automobilproduktion** stieg im abgelaufenen Jahr ebenfalls – Schätzungen des Marktforschungsinstituts IHS Automotive zufolge weltweit um rund 3 Prozent auf gut 87 Millionen Pkw und leichte Nutzfahrzeuge. Sowohl in Asien als auch in Amerika und der Region EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika) wurden 2014 mehr Fahrzeuge hergestellt als im Vorjahr.



Quelle: IHS Automotive



Quelle: IHS Automotive



Quelle: IHS Automotive

Dagegen bewegte sich die Produktion von schweren **Nutzfahrzeugen** 2014 nach Einschätzung von IHS Automotive auf Vorjahresniveau. In Europa, Südamerika und überraschenderweise auch in China wurden etwas weniger Lkw und andere schwere Nutzfahrzeuge hergestellt, während die Fertigung im übrigen Asien und vor allem in Nordamerika zunahm.

Die deutsche **Elektrotechnik- und Elektronikindustrie** konnte ihre Produktionsleistung nach vorläufigen Angaben des ZVEI (Zentralverband Elektrotechnik und Elektronikindustrie) 2014 um 2,5 Prozent steigern. Ihr Umsatz erhöhte sich um 3,0 Prozent und der Auftragseingang um 0,6 Prozent.

Der **Maschinenbau** expandierte im vergangenen Jahr deutlich. Weltweit nahm der Umsatz der Branche laut VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau) um 5 Prozent zu. Die inländischen Maschinenbauer erzielten einen Umsatzzuwachs um rund 3 Prozent und steigerten ihre Produktion um etwa 1 Prozent. Damit wurden die bisherigen Rekordwerte aus dem Jahr 2008 übertroffen.

Auch der globale Markt für **Informationstechnologie und Telekommunikation** (ITK) vergrößerte sich 2014 nach Einschätzung des Verbands BITKOM (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien) spürbar, nämlich um rund 4 Prozent. Dabei wuchs der Bedarf im Teilbereich Telekommunikation stärker als bei Produkten und Dienstleistungen der Informationstechnologie. Besonders rasant entwickelte sich der chinesische Markt. In den USA gab es ein deutliches und in der EU nur ein moderates Plus. In Deutschland erhöhte sich der Umsatz mit Informationstechnologie, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik laut BITKOM um 1,6 Prozent. Hier gab es erhebliche Unterschiede zwischen den Segmenten: Während das Geschäft mit IT-Hardware und Software um jeweils fast 6 Prozent zulegen, waren die Umsätze bei Unterhaltungselektronik, TK-Diensten und TK-Endgeräten leicht rückläufig.

In der deutschen **Medizintechnikindustrie** wurde 2014 nach Schätzung des Industrieverbands Spectaris eine Umsatzsteigerung von 1,6 Prozent erzielt. Demnach nahm der Inlandsumsatz um 1,3 Prozent und das internationale Geschäft um 1,8 Prozent zu.

Weitere Einflussfaktoren

Neben den gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen spielt eine Reihe weiterer Faktoren eine wichtige Rolle für den Geschäftsverlauf von LEONI:

Die **Preisentwicklung von Rohstoffen**, insbesondere von Kupfer, wirkt sich merklich auf unser Umsatzvolumen aus. Die Schwankungen des Kupferpreises geben wir über Vertragsvereinbarungen weitgehend an unsere Kunden weiter, allerdings in der Regel mit einer zeitlichen Verzögerung. Ein veränderter Kupferpreis führt bei LEONI daher normalerweise zunächst zu einem entsprechenden Umsatzeffekt ohne nennenswerte Ergebnisauswirkung. An den Bilanzstichtagen kann es – abhängig von der Kupferpreisentwicklung – zu Bestandsabwertungen oder Drohverlustrückstellungen für Teilmengen der Bestände kommen. Gleiches gilt für den Rohstoff Silber, der vorwiegend bei der Veredelung von Drahtprodukten eingesetzt wird.

Aus der **Energiepreisentwicklung** ergeben sich für LEONI konzernweit keine größeren Auswirkungen.

Eine bedeutende Einflussgröße sind dagegen die **Personalkosten** in den Ländern, in denen wir produzieren. Sie fließen in unsere Standortentscheidungen ebenso ein wie verlässliche rechtliche und politische Rahmenbedingungen sowie günstige Transportmöglichkeiten.

Risiko- und Chancenbericht
 >> Seite 98

Die **politische Situation** in für uns wichtigen Produktions- und Absatzländern beobachten wir sehr genau. 2014 beschäftigte uns insbesondere die Ukraine-Krise. Unser dortiger Produktionsstandort liegt im Westen des Landes und war von dem Konflikt nicht direkt betroffen. Indirekte Kosten entstanden allerdings durch eine höhere strategische Bevorratung und die Einarbeitung neuer Mitarbeiter. Weitere Informationen enthält der Risiko- und Chancenbericht.

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 strengere CO₂-Emissionsgrenzen aus. Sie verstärken die Nachfrage aus der Automobilindustrie nach Leitungen, Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen, die besonders leicht oder für alternative Antriebstechnologien geeignet sind. Dies führt zu einem steigenden Einsatz von Sensoren und Steuergeräten, was wiederum einen zusätzlichen Verkabelungsumfang zur Folge hat.

Aus **Währungskursschwankungen** ergeben sich aufgrund geeigneter Sicherungsgeschäfte normalerweise keine großen Effekte für die Entwicklung von LEONI. Bei sehr deutlichen Veränderungen in den Währungsparitäten kann es im Einzelfall dennoch zu gewissen Ergebniseffekten kommen.

Konzernanhang
 >> Seite 138

Operative Frühindikatoren

Um den Verlauf der vielfältigen Einflussfaktoren auf unser Geschäft frühzeitig zu erkennen 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 beispielsweise dienen 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. 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.

Gesamtwirtschaft und
 Branchenkonjunktur
 >> Seite 53

Bericht aus den
 Unternehmensbereichen/
 Segmentbericht
 >> Seite 57

Beschaffung
 >> Seite 83

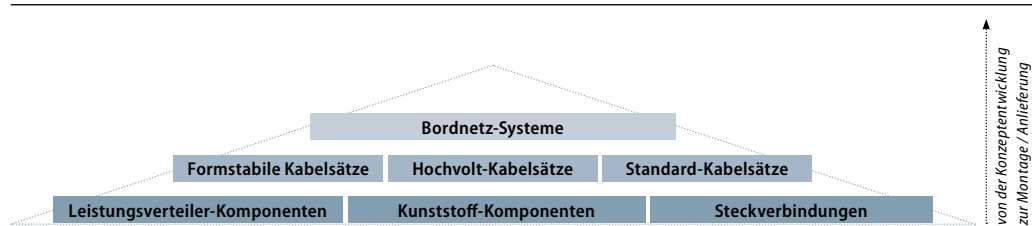
Bericht aus den Unternehmensbereichen / Segmentbericht

Unternehmensbereich Wiring Systems

Geschäftsmodell und Organisationsstruktur

Der Unternehmensbereich Wiring Systems ist Europas größter und weltweit einer der führenden Anbieter von kompletten Bordnetz-Systemen sowie kundenspezifischen Kabelsätzen für die Fahrzeugindustrie. Das **Leistungsspektrum** umfasste 2014 unverändert 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



Zu unseren wesentlichen Abnehmern zählen

- Automobilhersteller,
- Automobilzulieferer,
- Nutzfahrzeug-Produzenten,
- die Agrar- und Sonderfahrzeugindustrie sowie
- Hersteller von Power Sports-Fahrzeugen.

Die bedeutendste **Kundengruppe** ist die Automobilindustrie. Wir beliefern die meisten Hersteller und Fahrzeugklassen weltweit vom Low-Cost-Einsteigermodell über die gesamte Breite der Kompakt- und Mittelklasse bis hin zu Fahrzeugen des Premium- und Luxussegments. 2014 konnten wir unseren Kundenkreis weiter ausbauen.

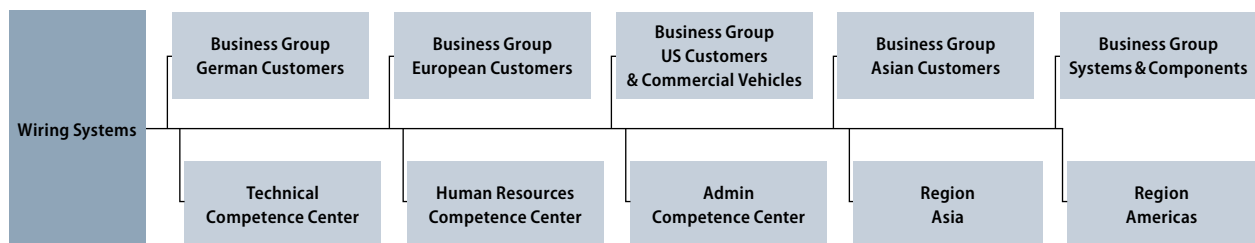
Unsere Komponenten, Kabelsätze und Bordnetz-Systeme entstehen parallel zur Entwicklung eines neuen Fahrzeugs in intensiver Zusammenarbeit mit den Kunden. Daher pflegen wir enge, vertrauensvolle **Beziehungen zu unseren Abnehmern**. Die Basis dafür bilden unser großes Know-how in der Entwicklung, Herstellung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

Bereichsstrategie und
strategische Projekte
» Seite 59

Die **Organisationsstruktur** der Wiring Systems Division ist darauf ausgerichtet, die zunehmende Globalisierung und die Erschließung neuer Geschäftsfelder zu unterstützen. Dazu haben wir die Aktivitäten in fünf unmittelbar erfolgsverantwortliche Business Groups (BG) unterteilt: Die BGs German Customers, Asian Customers und European Customers repräsentieren den jeweils in diesen Regionen beheimateten Kundenkreis. Die Business Group US Customers & Commercial Vehicles beinhaltet zusätzlich das Geschäft mit der weltweiten Nutzfahrzeugindustrie, und die BG Systems & Components umfasst die Aktivitäten mit der internationalen Zulieferindustrie sowie mit Komponenten, Steckverbindungstechnik und Elektromobilität. Unterstützt wird diese Struktur durch die Zentralfunktionen Technical Competence Center, Human Resources Competence Center und Admin Competence Center, die eine BG-übergreifende Standardisierung und Optimierung unseres globalen Verbunds, einen weltweiten Know-how-Transfer und die Orientierung an Best-Practice-Lösungen ermöglichen.

Organisation des Unternehmensbereichs Wiring Systems

Stand: Dezember 2014



Durch die klare, kundenfokussierte Ausrichtung gewährleisten wir, 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 Vertriebsabteilungen in Deutschland und Frankreich sowie Vertriebs- und Entwicklungsbüros in China, Indien, Korea und den USA.

Das weltweite **Produktionsnetzwerk** des Unternehmensbereichs Wiring Systems besteht aus 35 Fertigungsstätten in 17 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. 2014 haben wir das Produktionsnetzwerk insbesondere in China, Rumänien und Serbien ausgebaut.

Investitionen
 >> Seite 79

Wettbewerbssituation und -vorteile

In Europa halten wir bei Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen weiterhin die führende Position. Weltweit rangiert der Unternehmensbereich Wiring Systems nach Berechnungen des „Automotive Wiring Harness Market“ auf Platz 4. Die wichtigsten Mitbewerber sind die Unternehmen, Delphi, Sumitomo und Yazaki.

Der nachhaltige Erfolg der Wiring Systems Division fußt neben der internationalen **Wettbewerbsposition** auf hoher Innovationskraft und Wertschöpfungstiefe, einer umfassenden Logistik- und Systemkompetenz sowie weltweit verteilten 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 Vielzahl von belieferten Fahrzeugherstellern und -marken verringern außerdem nicht nur Risiken aus regionalen Marktzyklen, sondern erlauben es auch, globale Wachstumschancen zu realisieren.

Bereichsstrategie und strategische Projekte

Die Strategie des Unternehmensbereichs Wiring Systems orientiert sich an der Konzernstrategie mit den vier Säulen Globalisierung, Innovation, Systemgeschäft und Effizienz. Um das mittelfristige Ziel einer ausgeglicheneren Verteilung des Konzernumsatzes auf die Triademärkte (Asien, Amerika, Europa) zu erreichen, wird das Engagement in Asien und Amerika kontinuierlich ausgebaut. Darüber hinaus streben wir danach, unsere Systemkompetenz zu vergrößern und neben der wichtigsten Kundengruppe, der Automobilindustrie, auch im Bereich der Nutzfahrzeughersteller spürbar zu wachsen. Im Rahmen der Megatrends sehen wir Potenziale in den Bereichen Mobilität, Globalisierung und Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit.

2014 haben wir bei der Umsetzung unserer Strategie gute Fortschritte erzielt. So stieg der Anteil unseres Umsatzes in der Region Asien/Pazifik von 15,9 auf 17,3 Prozent und in Amerika von 10,9 auf 11,8 Prozent. Die Grundlage dafür bildeten verschiedene strategische Projekte, die im Berichtsjahr angegangen oder abgeschlossen wurden:

Aktivitäten in China ausgebaut Durch den Bau eines Werks im nordchinesischen Tieling haben wir unsere Position in diesem wichtigen Automobilmarkt weiter gestärkt. Der neue Standort – unser fünfter im Land – beginnt ab Ende 2015 mit der Lieferung von Bordnetz-Systemen an einen deutschen Premiumhersteller in China. Auch in der lokalen Automobilindustrie konnten wir unsere Stellung verbessern: Mit einem strategisch bedeutenden Erstauftrag eines chinesischen Pkw-Produzenten, der die Verkabelung von Getrieben umfasst, verbreiterte sich unser Kundenkreis im weltweit größten Automobilmarkt um einen wichtigen Abnehmer.

Kapazitätserweiterung in Amerika In Mexiko vergrößerten wir unsere Kapazitäten für ein neues Großprojekt mit einem deutschen Premiumhersteller, das zur Jahresmitte 2014 in Serie ging. Dabei handelt es sich um Bordnetz-Systeme für ein Fahrzeugmodell, das zeitgleich in Asien und Amerika auf den Markt kam und in beiden Regionen von uns beliefert wird. Mit dem parallelen Serienstart auf zwei Kontinenten haben wir einen weiteren wichtigen Globalisierungsschritt vollzogen. 2015 wird unser Produktionsnetzwerk außerdem um einen ersten Bordnetz-Standort in Paraguay ausgebaut. Die Grundsteinlegung dafür fand Ende 2014 statt.

Marktposition bei Nutzfahrzeugen verbessert Mit dem Erstauftrag eines schwedischen Unternehmens gelang uns die Erweiterung des Kundenkreises im Nutzfahrzeugsegment. Damit zählen nun alle wichtigen europäischen Lkw-Hersteller zu den Abnehmern von LEONI. Das Projekt umfasst Kabelsätze für mehrere Lkw-Motorenplattformen, die an Standorte in Europa und Brasilien geliefert werden, stärkt unsere Stellung in Südamerika und festigt unsere führende Position in der Motorenverkabelung.

Konzernstrategie
» Seite 50

Geschäftsverlauf 2014

Kennzahlen Wiring Systems		2014	2013	Veränderung
Konzernaußenumsatz	Mio. €	2.399,6	2.321,0	+ 3,4 %
EBIT	Mio. €	104,6	116,1	- 9,9 %
Bereinigtes EBIT ¹	Mio. €	112,6	140,3	- 19,7 %
EBIT/Außenumsatz	%	4,4	5,0	—
Investitionen ²	Mio. €	139,2	100,2	+ 38,9 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	59.056	53.163	+ 11,1 %

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 Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Der Außenumsatz des Unternehmensbereichs Wiring Systems erhöhte sich 2014 um gut 3 Prozent auf 2.399,6 Mio. €. Dabei konnten wir uns auf eine weltweit gute Fahrzeugkonjunktur stützen. Durch unsere breite Kundenbasis verteilte sich das Geschäftsvolumen auf alle Fahrzeugklassen. Positiv entwickelte sich im Berichtsjahr der Umsatz mit Bordnetz-Systemen und Kabelsätzen für die exportstarken deutschen Premiumhersteller, die von der hohen Automobilnachfrage in Asien und Amerika profitierten. Das Geschäft mit den anderen europäischen Pkw-Produzenten nahm aufgrund der nach wie vor schwierigen wirtschaftlichen Lage in einigen südeuropäischen Ländern leicht ab.

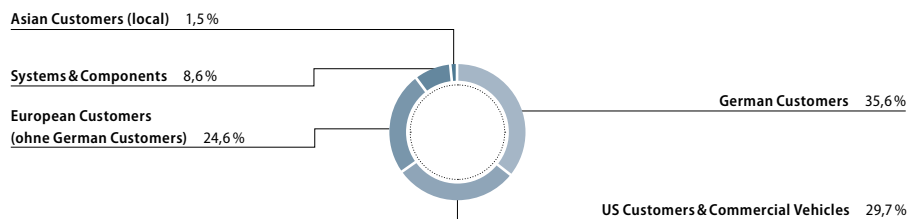
Ein deutliches Wachstum realisierten wir außerdem mit den international agierenden Nutzfahrzeug-Herstellern, die wir vor allem mit Motorkabelsätzen beliefern. Auch die Umsätze mit der Kfz-Zulieferindustrie sowie mit Komponenten und Lösungen für Fahrzeuge mit Elektro- oder Hybridantrieb entwickelten sich erfreulich.

Negative Währungsauswirkungen auf den Umsatz in Höhe von 12,8 Mio. €, insbesondere durch die im Vorjahresvergleich schwächeren Währungen Rubel und Brasilianischer Real, konnten durch positive Effekte in Höhe von 14,2 Mio. € vor allem durch die Aufwertung des britischen Pfunds und des koreanischen Won leicht überkompensiert werden.

Außenumsatz Wiring Systems	Mio. €
2010	1.634,2
2011	2.023,8
2012	2.206,4
2013	2.321,0
2014	2.399,6

Umsatzaufteilung Wiring Systems

2014








Außenumsatz Wiring Systems nach Quartalen

Quartal	2013	2014	Mio. €
1. Quartal	567,8	597,7	567,8 597,7
2. Quartal	607,6	597,8	607,6 597,8
3. Quartal	552,2	576,4	552,2 576,4
4. Quartal	593,4	627,7	593,4 627,7

Hohe Zahl an Neuanläufen Im Berichtsjahr startete wie geplant die Serienproduktion für eine Vielzahl von Neu- und Folgeaufträgen. Die Projekte leisteten bereits erste Umsatzbeiträge, entfalten ihre volle Umsatz- und vor allem Ergebniswirksamkeit in der Regel aber in den Jahren nach der Anlaufphase. 2014 wurde unter anderem die Fertigung von Bordnetz-Systemen und Kabelsätzen für mehrere Volumenfahrzeuge und Sportwagenmodelle verschiedener Automobilhersteller aus Deutschland und anderen europäischen Ländern aufgenommen. Von besonderer Bedeutung war außerdem der Serienanlauf von Bordnetz-Systemen für den Oberklassewagen eines deutschen Herstellers, dessen Markteinführung gleichzeitig in Amerika und Asien erfolgte. Die Lieferungen dafür kommen von LEONI-Standorten in China und Mexiko. Im Bereich E-Mobility gab es ebenfalls einige Hochläufe. Sie betrafen Kabelsätze und Ladeleitungen für Hybrid- oder Elektrovarianten von überwiegend deutschen Volumen-, Premium- und Sportfahrzeugen. Hinzu kamen mehrere Neuanläufe für die internationale Zulieferindustrie sowie für europäische und amerikanische Nutzfahrzeugproduzenten.

Ertragslage: EBIT durch ungeplante Anlaufkosten belastet Die Produktionshochläufe verliefen mehrheitlich plangemäß und führten zu den üblichen, erwarteten Anlaufkosten. Hinzu kamen jedoch ungeplante Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit dem erwähnten, parallel in Asien und Amerika gestarteten Großprojekt. Sie fielen an einem Standort in Mexiko an, den wir erweitert und auf die komplexen Fertigungs- und Logistikabläufe bei kundenspezifischen Bordnetz-Systemen umgestellt haben. Dadurch kam es in den Sommermonaten zu einem unerwartet großen Personalbedarf, hohen Ausschussquoten sowie zusätzlichen Luftfrachtkosten, um unseren Lieferverpflichtungen nachzukommen. Die in diesem Werk umgehend eingeleiteten Gegenmaßnahmen zeigten ab September Wirkung und das vierte Quartal verlief wieder plankonform. Auch die Umstellung auf die neue Euro-6-Norm in der Nutzfahrzeugindustrie hatte aufgrund der gestiegenen Komplexität der entsprechenden Motoren noch unerwartete Nachwirkungen, die das Ergebnis 2014 beeinträchtigten. Im vierten Quartal war die Ertragslage außerdem durch den Verfall des russischen Rubel und das schwächere Russlandgeschäft belastet. Insgesamt ging das Ergebnis vor Zinsen und Steuern 2014 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um rund 10 Prozent auf 104,6 Mio. € zurück.

EBIT Wiring Systems		Mio. €
2010		74,3
2011		146,2
2012		136,4 ¹
2013		116,1
2014		104,6

¹ Anpassung wegen Änderung IAS 19

Bereichsstrategie und
strategische Projekte
» Seite 59

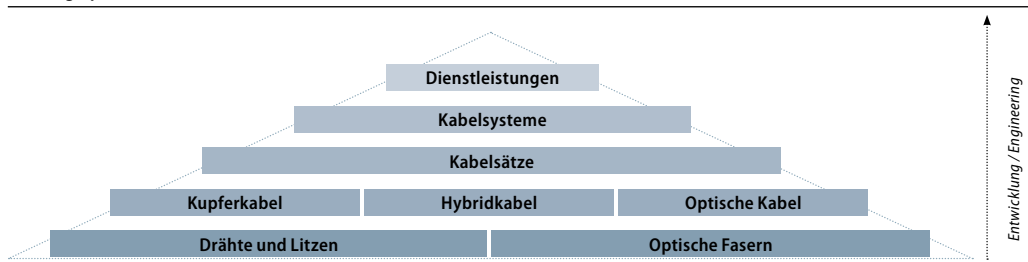
Vielseitige neue Aufträge festigen Orderbuch 2014 erhielt der Unternehmensbereich Wiring Systems vielfältige Neu- und Folgeaufträge, die das geplante Wachstum in den kommenden Jahren absichern. Aus der Automobilindustrie gingen mehrere Bestellungen für verschiedene Pkw-Modelle und -Klassen ein, insbesondere von deutschen und anderen europäischen Herstellern. Hinzu kam der Erstauftrag eines chinesischen Produzenten. Zahlreiche Projekte konnten wir außerdem von der internationalen Nutzfahrzeug- und Zulieferindustrie gewinnen. Neben dem erwähnten Erstauftrag aus Schweden orderten mehrere europäische Nutzfahrzeughersteller beispielsweise Bordnetz-Systeme für Erntemaschinen sowie besonders sichere und robuste formstabile Kabelsätze. Auch aus Amerika und Asien gingen neue Nutzfahrzeugaufträge ein. Verschiedene amerikanische Hersteller bestellten vor allem Motorkabelsätze für mehrere Nutzfahrzeug-Modelle, ein europäisch-chinesisches Joint Venture Getriebekabelsätze für schwere Lkw und ein koreanischer Baumaschinenhersteller Motorkabelsätze und Bordnetz-Systeme für neue Sonderfahrzeuge. Zum Jahreswechsel verfügten wir für die nächsten fünf Jahre über ein konstant hohes Ordervolumen von rund 12 Mrd. €. Der genaue Umfang und der Zeitpunkt der Lieferungen werden durch die tatsächlichen Abrufe 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. Zugleich entwickeln wir unser Angebot für die zunehmend wichtigen Schwellenländer entsprechend den spezifischen lokalen Marktanforderungen weiter. 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 hat sich das Leistungsspektrum nicht wesentlich verändert.

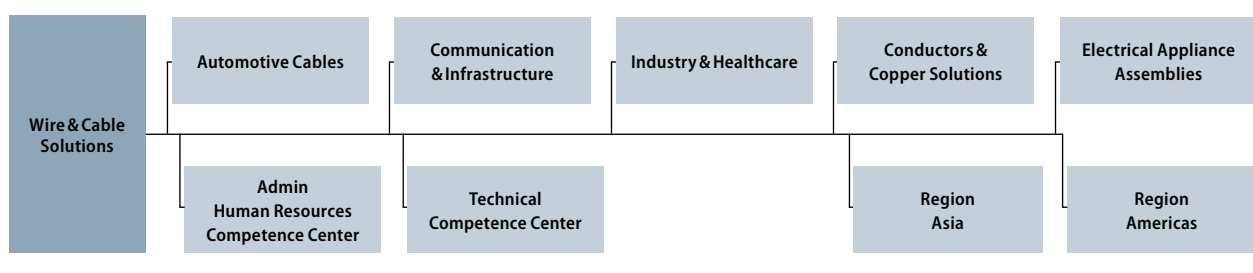
Leistungsspektrum Wire & Cable Solutions



Die **Organisationsstruktur** des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions wurde 2014 weiterentwickelt, um die geplante Internationalisierung zu forcieren, die Strukturen zu optimieren und die Effizienz zu steigern. Dabei bleiben unsere Aktivitäten grundsätzlich in die fünf Business Groups (BG) Automotive Cables, Industry & Healthcare, Communication & Infrastructure, Electrical Appliance Assemblies sowie Conductors & Copper Solutions gegliedert, die sich an den fünf wesentlichen Märkten orientieren. Das operative Geschäft der Business Groups ist in insgesamt 15 Business Units unterteilt. Die Business Units agieren flexibel, sind weltweit für Produkte, Werke, Märkte sowie Kunden zuständig und tragen Ergebnisverantwortung. Zur verstärkten Internationalisierung haben wir mit den Regionen Asien und Amerika zwei zusätzliche Organisationseinheiten geschaffen, die unsere dortigen Aktivitäten koordinieren und ausbauen. Ergänzt werden diese marktorientierten Einheiten durch zwei neue Querschnittsbereiche für die kaufmännischen und die technisch-operativen Funktionen (CFO- und COO-Organisation).

Organisation des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions

Stand: Dezember 2014



Unser **Kundenkreis** umfasst praktisch alle weltweit tätigen Bordnetz-Hersteller und zahlreiche andere Automobilzulieferer sowie die wesentlichen Anbieter aus weiteren 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 Entwicklungs- oder Systemlieferant und Lösungsanbieter bereits in der Konzeptions- und Planungsphase intensiv eingebunden.

Die wichtigste Absatzregion ist Europa, gefolgt von Asien und Nordamerika. Um die Marktdurchdringung in entwickelten Wirtschaftsräumen weiter zu steigern und die Präsenz in Fokusregionen wie USA, China und Indien auszubauen, wird unser internationales **Vertriebsnetzwerk** kontinuierlich vergrößert. Die Schlüsselkunden in den einzelnen Geschäftsbereichen werden von branchenversierten Key Account Managern betreut.

Unsere modernen **Produktionsstandorte** befinden sich in den wichtigsten Wirtschaftsregionen der Welt: in West- und Osteuropa, Amerika sowie Asien. 2014 haben wir die Kapazitäten vor allem in den Wachstumsmärkten Asien und Amerika weiter ausgebaut. Die 47 Standorte in 21 Ländern liegen strategisch günstig in der Nähe der Abnehmer. Produktionsnetzwerke und Lieferketten 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 Kabelsystemen für die Robotik, sind wir Weltmarktführer. Eine Spitzenstellung halten wir auch bei Kabeln für bestimmte Industrieenanwendungen, etwa im Maschinenbau, der Mess-, Regel- und Steuerungstechnik sowie der Medizintechnik.

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 sowie die verstärkte internationale Präsenz in ausgewählten Bereichen verbessern die Chancen im Wettbewerb.

Bereichsstrategie und strategische Projekte

Die Wire & Cable Solutions Division setzt die Konzernstrategie im Rahmen ihrer Bereichsstrategie mit den vier Stellhebeln Internationalisierung, Innovation, Systemgeschäft und Effizienz um. In der aktuellen Expansionsphase des LEONI-Konzerns zielen wir insbesondere darauf ab, das Geschäft in attraktiven Märkten auszubauen, die Marge zu steigern und Synergien innerhalb der Organisation zu heben. Dazu sollen die Umsätze vor allem in den Wachstumsregionen Asien und Amerika sowie in zukunftssträchtigen Branchen zulegen: neben der Automobilindustrie unter anderem in der Bahn-, Medizintechnik und Robotik. Damit einher geht der sukzessive Ausbau unserer Position als Systemanbieter und Dienstleister.

Im Mittelpunkt der strategischen Aktivitäten stand 2014 erneut die Internationalisierung, die wie geplant weiter vorangetrieben wurde. Insbesondere in Asien vergrößerte sich das Geschäftsvolumen stark. Einen weiteren Schwerpunkt bildete die Steigerung der Effizienz.

Im Berichtsjahr haben wir unter anderem die folgenden Projekte gestartet oder umgesetzt:

Zusätzliche Automobilkabel-Kapazitäten in Asien und Amerika Um die unverändert guten Wachstumsaussichten der Automobilindustrie in Asien und Nordamerika zu nutzen, haben wir unsere bestehenden Produktionskapazitäten für Pkw-Standard- und -Spezialleitungen vor allem in China und in Mexiko vergrößert. In beiden Regionen wurden zudem die Vorbereitungen für den Bau neuer Werke getroffen.

Erweiterung des indischen Standorts Im 2013 eröffneten ersten indischen Kabelwerk des Unternehmensbereichs WCS wurden im Berichtsjahr die Kapazitäten für Instrumentationskabel ausgebaut, die in der petrochemischen Industrie eingesetzt werden.

Neues Spezialkabelwerk in der Slowakei Am neuen WCS-Standort in Ilava wurden bisher zwei Extrusionsanlagen in Betrieb genommen. Das neue Kabelwerk wird ab 2015 vorrangig Motor-, Sensor- und Datenleitungen herstellen.

Neues Spezialkabelwerk in China Die Business Group Industry & Healthcare hat am Standort Changzhou ein Kabelwerk zur Herstellung von Spezialkabeln für verschiedene industrielle Absatzmärkte in Betrieb genommen. Endkunden sind beispielsweise Unternehmen aus der Automatisierungs- und Antriebstechnik.

Geschäftsprozessharmonisierung und Operational Excellence In dem vor drei Jahren gestarteten divisionsweiten Projekt zur Harmonisierung der Geschäftsprozesse wurde mit der erstmaligen Einführung und Inbetriebnahme des neuen ERP-Systems an einem deutschen Schlüsselstandort ein wichtiger Meilenstein erreicht. In den kommenden Jahren wird das neue System sukzessive auf weitere Standorte ausgerollt werden. Die Initiative Operational Excellence zur Verbesserung der Produktionsprozesse wurde wie geplant auf zusätzliche Standorte ausgedehnt und in der neuen COO-Organisation etabliert.

„WCS ON Excellence“ Um die Effizienz der gesamten Division im Hinblick auf die mittelfristigen Konzernziele zu steigern, haben wir das Performance-Programm „WCS ON Excellence“ gestartet. Es beinhaltet zahlreiche Optimierungsmaßnahmen in den Bereichen Einkauf, Technologie, Produktion und Vertrieb.

Investitionen
» Seite 79

Geschäftsverlauf
und künftige Aussichten
» Seite 114

Geschäftsverlauf 2014

Kennzahlen Wire & Cable Solutions		2014	2013	Veränderung
Konzernaußenumsatz	Mio. €	1.703,8	1.596,9	+ 6,7
EBIT	Mio. €	78,1	47,1	+ 65,6
Bereinigtes EBIT ¹	Mio. €	80,3	58,5	+ 37,2
EBIT/Außenumsatz	%	4,6	3,0	—
Investitionen ²	Mio. €	68,0	57,1	+ 19,0
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	8.679	8.201	+ 5,8

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 Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

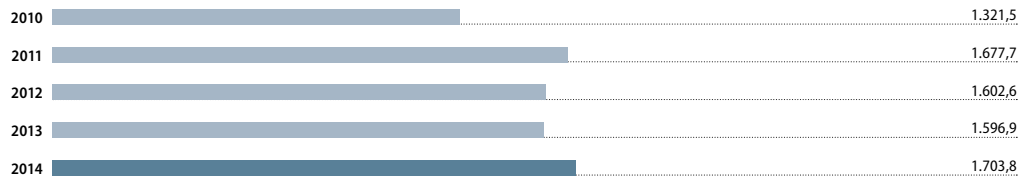
Umsatz steigt um 7 Prozent auf 1,7 Mrd. € Durch die weiterhin sehr gute Nachfrage aus der Automobilindustrie und die Belebung in den meisten unserer industriellen Abnehmerbranchen nahm der Außenumsatz des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions 2014 gegenüber dem Vorjahr um fast 7 Prozent auf 1.703,8 Mio. € zu. Dabei wuchs der in Asien/Pazifik erzielte Umsatz um 23 Prozent auf 362,1 Mio. € und das Geschäftsvolumen in Amerika stieg um gut 5 Prozent auf 338,0 Mio. €. In der Region EMEA erzielten wir ein Plus von 2 Prozent auf 1.003,7 Mio. €.

Währungseffekte spielten im Vergleich zum Vorjahr keine große Rolle. Im Wesentlichen durch den stärkeren Schweizer Franken ergab sich ein positiver Effekt auf den Umsatz in Höhe von 1,9 Mio. €.

Besonders deutlich – um rund 10 Prozent – legte der Umsatz in der Business Group Automotive Cables zu, da unsere Fahrzeugstandard- und -spezialleitungen insbesondere in Asien und Amerika, aber auch in Europa weiterhin sehr gefragt waren. In den Industriebereichen erhöhte sich das Geschäftsvolumen insgesamt um circa 5 Prozent. Hier wuchs vor allem die Business Group Industry & Healthcare, unter anderem dank der starken Nachfrage aus der Medizintechnik und der Robotik. Gedämpft zeigte sich in dieser BG lediglich der Bereich Fiber Optics. In der Business Group Communication & Infrastructure verzeichneten wir ein leichtes Wachstum. Dabei entwickelten sich die Absatzmärkte unterschiedlich: Während beispielsweise der Bedarf an unseren Produkten für die Solarindustrie in China stark anstieg, war das Geschäft mit Datenleitungen und Kabeln für die petrochemische Industrie weiterhin schwach. Die Business Group Electrical Appliance Assemblies konnte ihren Umsatz durch die stabile Nachfrage aus der internationalen Haus- und Elektrogeräteindustrie etwa auf dem Vorjahresniveau halten. In der Business Group Conductors & Copper Solutions lagen die Absatzmengen circa auf Höhe des Vorjahres, der Umsatz nahm infolge des gesunkenen Kupferpreises allerdings leicht ab.

Außenumsatz Wire & Cable Solutions

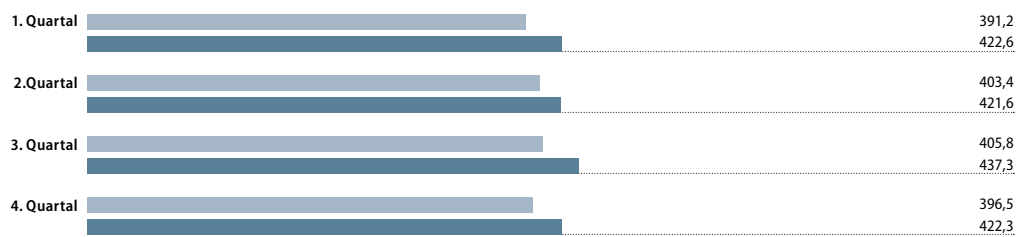
Mio. €



Außenumsatz Wire & Cable Solutions nach Quartalen

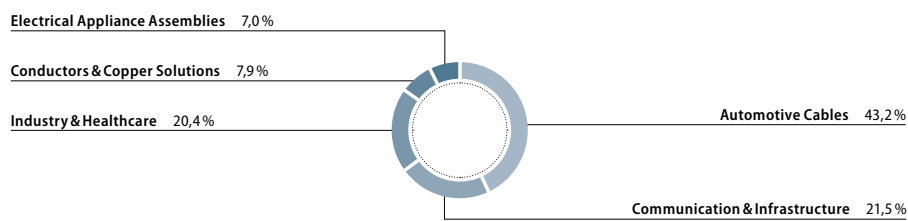
2013 2014

Mio. €



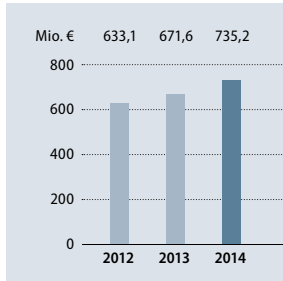
Umsatzanteile der Business Groups Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions

2014



Entwicklung der Business Groups

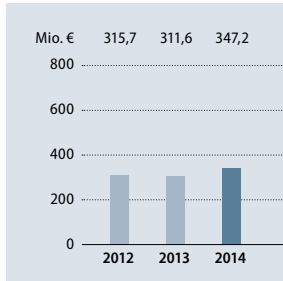
Business Group Automotive Cables



Kabel für

- Bordnetz-Systeme
- Kommunikation / Telematik
- Antriebs- und Motorsysteme
- Abgassysteme
- Hybrid- und Brennstoff-Fahrzeuge
- Sicherheits- und Assistenz-Systeme

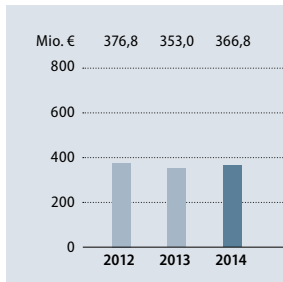
Business Group Industry & Healthcare



Kabel und Kabelsysteme für

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

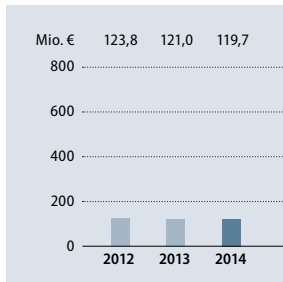
Business Group Communication & Infrastructure



Kabel und Kabelsysteme für

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

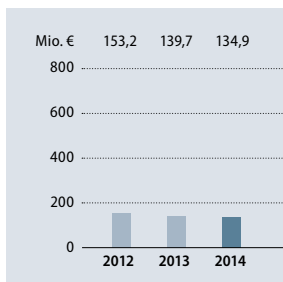
Business Group Electrical Appliance Assemblies



Kabelsysteme für

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






Business Group Conductors & Copper Solutions



Drähte und Litzen für

- Spezialkabelindustrie
- Hersteller von Heizsystemen
- Solar- und Windkraftindustrie

Ergebnis kräftig erhöht Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern des Unternehmensbereichs WCS nahm 2014 gegenüber dem Vorjahr um rund 65 Prozent auf 78,1 Mio. € zu, obwohl Deckungsbeiträge aus dem unerwartet schwachen Geschäft mit der petrochemischen Industrie fehlten. Positiv machten sich neben dem Umsatzplus auch die Auswirkungen der 2013 umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen bemerkbar, die das Vorjahresergebnis erheblich belastet hatten. Zudem hatte das EBIT 2013 einen negativen Effekt aus Kupferpreisveränderungen enthalten, während sich daraus in der Berichtsperiode ein leicht positiver Effekt ergab.

EBIT Wire & Cable Solutions		Mio. €
2010		56,3
2011		90,9
2012		101,3
2013		47,1
2014		78,1

Umfangreiche neue Bestellungen 2014 erhielt der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions neue Aufträge im Wert von 1.722,0 Mio. €. Damit übertraf der Ordereingang sowohl den 2013er Vergleichswert von 1.642,5 Mio. € als auch das Geschäftsvolumen des Berichtsjahres. Vor allem in der Business Group Automotive Cables gingen verschiedene große Neu- und Folgeaufträge für unsere weltweiten Standorte ein, die häufig über mehrere Jahre laufen. Sie betrafen sowohl Standardkabel als auch hochwertige, komplexe Daten- und Sensorleitungen für Fahrzeuge. Die Business Group Industry & Healthcare erhielt wichtige Bestellungen aus der Robotik- und Medizintechnikindustrie: Unter anderem orderte ein großer deutscher Automobilhersteller mehrere Tausend Schlauchpakete inklusive Montage und Inbetriebnahme für Roboter zur Pkw-Fertigung an zwei Standorten in Deutschland. Außerdem gewannen wir einen Erstauftrag eines bedeutenden Medizintechnikherstellers, durch den sich unser Kundenkreis verbreiterte. Die Business Group Communication & Infrastructure wurde vom indischen Förderunternehmen Reliance mit der Verkabelung für die dritte Ausbaustufe der weltweit größten Öl- und Gasraffinerie im Bundesstaat Gujarat beauftragt. Die dafür nötigen hochwertigen Spezialkabel fertigten wir zur Hälfte bereits an unserem neuen Standort in Indien. Mit der Bestellung eines bekannten deutschen Versicherungsunternehmens über die Verkabelung eines großen Datenzentrums haben wir zudem unsere Kompetenz im stark wachsenden Markt für Datenzentren erneut unter Beweis gestellt. In der Business Group Electrical Appliance Assemblies gingen verschiedene meist mehrjährige Aufträge über Kabelsätze und Netzanschlussleitungen von bedeutenden, international tätigen Haus- und Elektrogeräteherstellern ein.

Wirtschaftsbericht

Geschäftsverlauf im Überblick/ Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Entwicklung und Vergleich mit der Prognose

Kennzahlen Konzern		2014	2013	Veränderung
Konzernumsatz	Mio. €	4.103,4	3.917,9	+ 4,7%
EBIT	Mio. €	182,5	163,1	+ 11,9%
Bereinigtes EBIT ¹	Mio. €	192,7	198,7	- 3,0%
EBIT / Umsatz (Return on Sales)	%	4,4	4,2	—
Konzernüberschuss	Mio. €	115,1	105,9	+ 8,7%
Free Cashflow ²	Mio. €	- 37,9	36,7	- 203,0%
Return on Capital Employed	%	13,7	13,4	—
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	Mio. €	215,8	168,4	+ 28,1%
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	67.988	61.591	+ 10,4%

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 Free Cashflow vor Akquisitionen und Desinvestitionen

LEONI profitierte im abgelaufenen Geschäftsjahr von der anhaltend guten Nachfrage aus der internationalen Automobilindustrie und der Belebung in anderen wichtigen Industriebereichen. Der **Konzernumsatz** stieg 2014 gegenüber dem Vorjahr um fast 5 Prozent auf einen neuen Höchstwert von 4,1 Mrd. €. Das Geschäftsvolumen nahm in beiden Unternehmensbereichen zu: Die Wiring Systems Division wuchs um mehr als 3 Prozent auf 2,4 Mrd. € und die Wire & Cable Solutions Division um fast 7 Prozent auf 1,7 Mrd. €. Damit entsprach die Umsatzentwicklung der zu Jahresbeginn abgegebenen Prognose in vollem Umfang.

Das **Konzern-EBIT** (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) legte in der Berichtsperiode um rund 12 Prozent auf 182,5 Mio. € zu. Hierzu trug das Segment Wire & Cable Solutions 78,1 Mio. € bei und erreichte damit annähernd das Anfang 2014 angekündigte Niveau von gut 80 Mio. €, wobei Deckungsbeiträge aus dem überraschend schwachen Geschäft mit der petrochemischen Industrie fehlten. Der Unternehmensbereich Wiring Systems blieb mit einem EBIT von 104,6 Mio. € hinter den ursprünglich prognostizierten gut 120 Mio. € zurück, da wir hohe ungeplante Sonderaufwendungen für Neuanläufe zu verkraften hatten. Aus diesem Grunde wurde das EBIT-Ziel des Konzerns im Oktober von mehr als 200 Mio. € auf mehr als 180 Mio. € angepasst. Diesen Wert haben wir erreicht, obwohl im vierten Quartal zusätzliche Belastungen aus dem Rubelverfall und dem Konjunkturunbruch in Russland anfielen.

Nach Steuern erzielte LEONI einen **Konzernüberschuss** von 115,1 Mio. €, rund 9 Prozent mehr als im Vorjahr. Entsprechend unserer Ausschüttungspolitik, rund ein Drittel des Konzerngewinns an die Aktionäre auszubezahlen, schlagen wir der Hauptversammlung eine **Dividende** von 1,20 € je Aktie vor (Vorjahr: 1,00 €).

Die Finanz- und Vermögenslage des LEONI-Konzerns stellte sich 2014 weiterhin solide dar, auch wenn nicht alle der avisierten Finanzkennzahlen erreicht wurden. Aufgrund zahlreicher neuer Kundenprojekte und zur Vorbereitung des künftigen Wachstums haben sich die **Investitionen** 2014 um rund 28 Prozent auf 215,8 Mio. € erhöht und übertrafen das geplante Volumen von rund 200 Mio. €. Die über den Erwartungen liegenden Ausgaben für Investitionen, das geringere EBIT sowie notwendige Vorsorgemaßnahmen für zunehmende geopolitische Risiken führten dazu, dass der **Free Cashflow** mit – 37,9 Mio. € den prognostizierten Wert von ca. 30 Mio. € nicht erreichte. Die **Nettofinanzverschuldung** von 316,2 Mio. €, die **Eigenkapitalquote** von 34,4 Prozent und der auf 13,7 Prozent leicht verbesserte **ROCE** entsprachen der im Oktober angepassten Prognose. Insgesamt beurteilt der Vorstand der LEONI AG die Vermögens- und Finanzlage des Konzerns auch zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernlageberichts als gut.

Kapitalkosten und ROCE
 >> Seite 76

Umsatz und Ertragslage

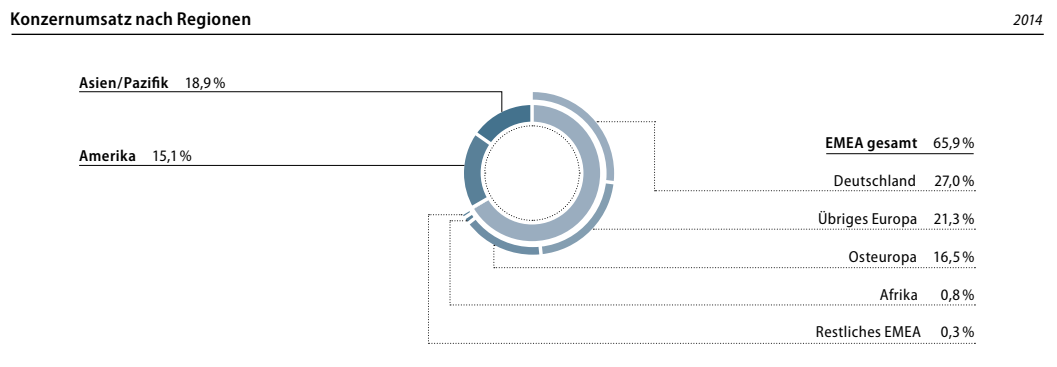
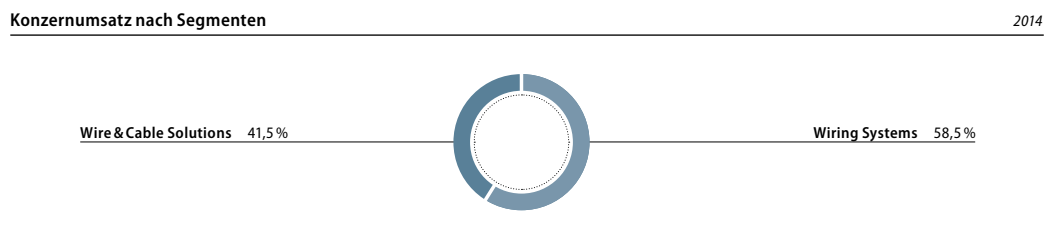
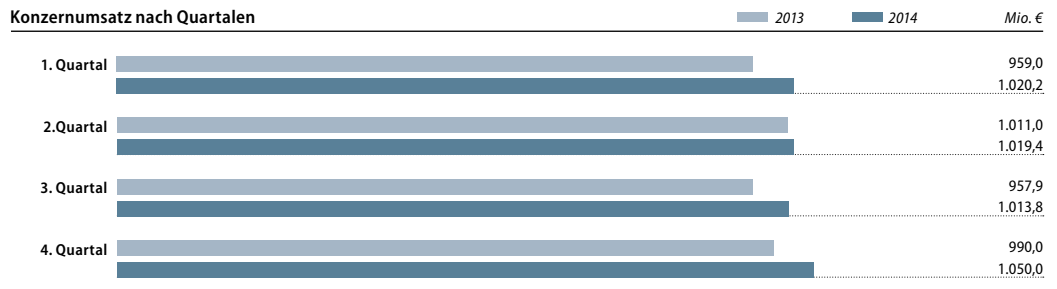
Konzernumsatz steigt auf 4,1 Mrd. €

Der Konzernumsatz der LEONI AG erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr gegenüber 2013 um rund 5 Prozent oder 185,5 Mio. € auf 4.103,4 Mio. € und erreichte damit einen neuen Rekordwert. Die Grundlage dafür bildeten die weltweit unverändert gute Automobilkonjunktur und die sukzessive Erholung der für uns bedeutenden anderen industriellen Abnehmerbranchen in Europa. LEONI erzielte die Steigerung aus eigener Kraft; der Konsolidierungskreis änderte sich nur unwesentlich. Der gegenüber dem Vorjahreszeitraum gesunkene durchschnittliche Kupferpreis schmälerte den Konzernumsatz um 82,9 Mio. €, sodass kupferpreisbereinigt sogar ein Zuwachs um 268,4 Mio. € zu verzeichnen ist. Wechselkursveränderungen wirkten sich mit 3,3 Mio. € positiv aus. Details zu den Währungseffekten finden sich im Bericht aus den Unternehmensbereichen / Segmentbericht.

Bericht aus den
 Unternehmensbereichen/
 Segmentbericht
 >> Seite 57

Unterteilt nach **Regionen** ergibt sich folgendes Bild: Besonders kräftig legte der Umsatz in Asien/Pazifik zu: Dort vergrößerte sich das Geschäftsvolumen um rund 17 Prozent auf 776,5 Mio. €. In Amerika verbuchten wir ein Plus von gut 8 Prozent auf 621,4 Mio. €. Der Umsatz in der Ländergruppe EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika) nahm insgesamt leicht um rund 1 Prozent auf 2.705,5 Mio. € zu, wobei die beiden volumenmäßig bedeutendsten Märkte in dieser Region – Deutschland und Osteuropa – um ca. 2 Prozent auf 1.108,3 Mio. € und um fast 8 Prozent auf 678,1 Mio. € wuchsen. Damit erhöhten sich die in Asien/Pazifik und Amerika erzielten Umsatzanteile wie geplant auf 18,9 Prozent bzw. 15,1 Prozent, während der EMEA-Anteil auf 65,9 Prozent etwas zurückging.

Konzernumsatz	Mio. €
2010	2.955,7
2011	3.701,5
2012	3.809,0
2013	3.917,9
2014	4.103,4



EBIT-Anstieg durch Sondereffekte gebremst

2014 nahmen die Umsatzkosten des LEONI-Konzerns um 5 Prozent auf 3.401,2 Mio. € und damit geringfügig stärker als das Geschäftsvolumen zu. Ursächlich dafür waren ungeplante Sondereffekte im Zusammenhang mit den Neuanläufen im Unternehmensbereich Wiring Systems, die in den Sommermonaten zu hohen Aufwendungen führten. Das Bruttoergebnis vom Umsatz verbesserte sich um knapp 4 Prozent auf 702,3 Mio. €. Daraus errechnet sich eine **Bruttomarge** von 17,1 Prozent (Vorjahr: 17,3 Prozent).

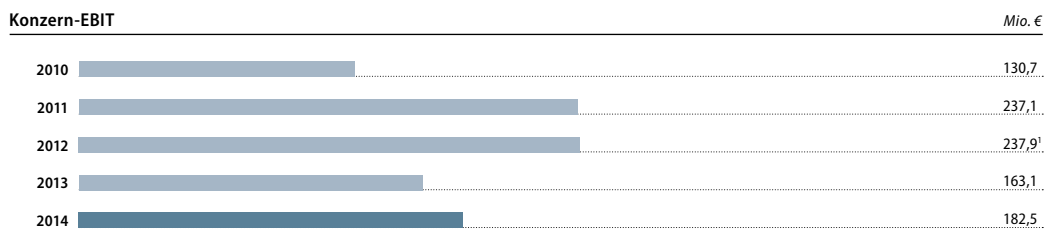
Die Vertriebskosten stiegen um rund 9 Prozent auf 213,8 Mio. €. Auch hier wirkten sich Sonderaufwendungen für die Neuanläufe aus – hauptsächlich hohe Luftfrachten. Die allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich aufgrund der üblichen Tariflohnsteigerungen um etwa 3 Prozent auf 197,5 Mio. €. Auch die Forschungs- und Entwicklungskosten nahmen um 3 Prozent auf 109,3 Mio. € zu. Ausschlaggebend dafür war vor allem die Vorbereitung neuer Projekte im Unternehmensbereich Wiring Systems.

In den sonstigen betrieblichen Erträgen, die von 10,4 Mio. € auf 12,6 Mio. € wuchsen, waren staatliche Zuwendungen enthalten. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen reduzierten sich von 31,3 Mio. € auf 12,0 Mio. €, da sich die Restrukturierungsaufwendungen auf 1,8 Mio. € verringerten. 2013 hatten sie wegen umfangreicher Restrukturierungsaktivitäten 21,5 Mio. € betragen. Ein gegenläufiger Effekt entstand durch hohe Währungsverluste: Vor allem durch den Verfall des russischen Rubels vergrößerten sich diese von 0,6 Mio. € auf 4,7 Mio. €.

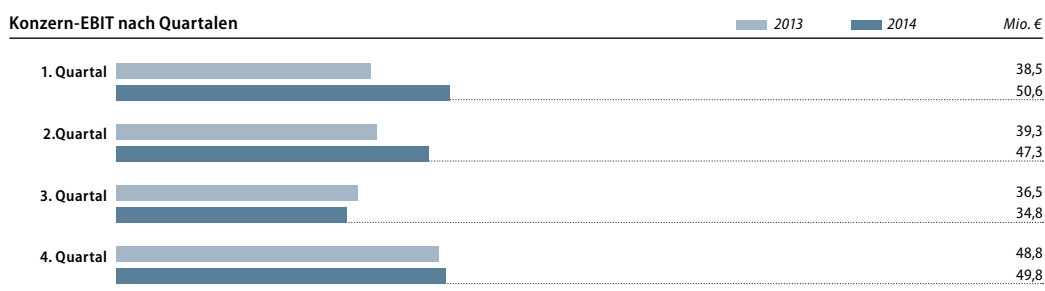
In Summe nahm das **Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern** im abgelaufenen Geschäftsjahr um rund 12 Prozent auf 182,5 Mio. € zu. Das um Effekte aus Kaufpreisallokationen, Restrukturierungen und Desinvestments **bereinigte EBIT** belief sich auf 192,7 Mio. € (Vorjahr: 198,7 Mio. €).

Das **Finanzergebnis** inklusive des sonstigen Beteiligungsergebnisses verbesserte sich geringfügig auf – 31,8 Mio. € (Vorjahr: – 31,9 Mio. €). Dabei konnten die Effekte aus der durchschnittlich höheren Verschuldung durch günstigere Finanzierungsbedingungen kompensiert werden.

So stieg das **Ergebnis vor Steuern** 2014 um rund 15 Prozent auf 150,7 Mio. €. Die Ertragssteuern, die im Vorjahr durch Sondereffekte sehr niedrig ausgefallen waren, beliefen sich auf 35,7 Mio. € (Vorjahr: 25,3 Mio. €); das entsprach einer Steuerquote von 23,7 Prozent (Vorjahr: 19,3 Prozent). Unter dem Strich legte der **Konzernjahresüberschuss** um fast 9 Prozent auf 115,1 Mio. € zu. Das Ergebnis je Aktie verbesserte sich von 3,23 € auf 3,51 €.



¹ Anpassung wegen Änderung IAS 19



Wertschöpfung um fast 8 Prozent gesteigert

Die Netto-Wertschöpfung des LEONI-Konzerns nahm 2014 im Vergleich zu 2013 um fast 8 Prozent auf 999,5 Mio. € zu. 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 2014 einen Anteil von 81,7 Prozent in Form von Löhnen und Gehältern sowie Sozialleistungen. An unsere Aktionäre gingen 3,9 Prozent, an die Kreditgeber 3,2 Prozent und an den Staat 3,6 Prozent. Zur Stärkung unserer finanziellen Basis verblieben 7,6 Prozent im Unternehmen.

Entstehung		
Mio. €	2014	2013
Umsatzerlöse	4.103,4	3.917,9
Sonstige Erträge	12,6	10,4
Materialaufwand	- 2.436,3	- 2.354,7
Abschreibungen	- 123,4	- 121,0
Sonstige Vorleistungen	- 556,8	- 523,2
Netto-Wertschöpfung	999,5	929,4

Verteilung		
Mio. €	2014	2013
an Mitarbeiter (Personalaufwand, Sozialabgaben)	816,8	766,0
an das Unternehmen (Rücklagen) ¹	75,9	73,2
an Aktionäre (Dividende) ²	39,2	32,7
an den Staat (Ertragssteuern) ³	35,7	25,3
an Kreditgeber (Finanzergebnis) ⁴	31,9	32,2
Netto-Wertschöpfung	999,5	929,4

¹ Konzernüberschuss abzüglich Dividende

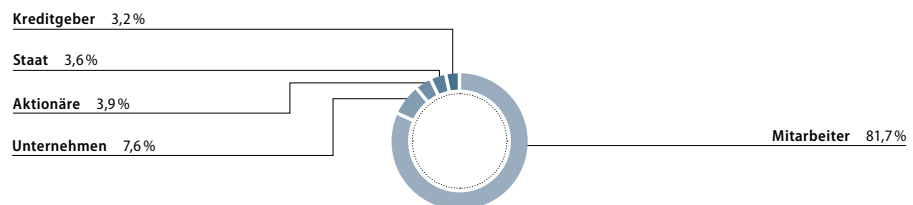
² vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

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

⁴ ohne sonstiges Beteiligungsergebnis

Verteilung der Wertschöpfung

2014



Finanzlage

Finanzierungsstrategie

Der LEONI-Konzern strebt eine dauerhaft solide, ausgewogene Finanzierungsstruktur an. Ziel ist eine Eigenkapitalquote von mindestens 35 Prozent und ein Gearing (Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital) von unter 50 Prozent, um sowohl am Kapitalmarkt als auch bei Banken und Lieferanten nachhaltig eine hohe Akzeptanz zu sichern. Um unseren langfristigen Finanzierungsbedarf zu decken, 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 unserer Sicht kein zusätzlicher Nutzen entstehen würde. LEONI muss keine zusätzlichen Bedingungen für die Kreditvergabe, sogenannte Financial Covenants, erfüllen.

Das geplante Unternehmenswachstum soll in der Regel über den Netto-Cashflow finanziert werden. Außerdem legen wir Wert darauf, dass wesentliche Expansionsschübe – insbesondere bei Akquisitionen – zu einem angemessenen Teil mit Eigenkapital unterlegt sind. Details zur Kapitalsteuerung enthält der Konzernanhang.

Konzernanhang
» Seite 138

Finanz- und Liquiditätsmanagement

Das Finanzmanagement des LEONI-Konzerns erfolgt zentral durch die Holdinggesellschaft LEONI AG. Sie erfasst den Kapitalbedarf auf Konzernebene und nimmt die nötigen Maßnahmen für die gesamte Unternehmensgruppe vor. In Ausnahmefällen greifen wir auf regionale Sonderfinanzierungen zurück. Zu den wesentlichen Zielen des **Finanzmanagements** zählen 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 2014 in Euro, indischen Rupien, russischen Rubel, südkoreanischen Won sowie chinesischen Yuan.

Die **Liquidität** des LEONI-Konzerns wird unter anderem über ein Cash-Pooling-System mit Pools in den Herkunftsländern der wichtigsten Konzernwährungen gesteuert. 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 2014 verlängert. Am Bilanzstichtag bestanden kurz- und mittelfristige Zusagen von Banken in Höhe von 545,8 Mio. € (Vorjahr: 478,7 Mio. €) mit Laufzeiten von bis zu 42 Monaten. Davon wurden zum Jahresende 41,3 Mio. € in Anspruch genommen (Vorjahr: 13,8 Mio. €).

Auch die **außerbilanziellen Instrumente** Leasing und Factoring, die wir zur Verbesserung der Liquidität einsetzen, werden zentral gesteuert. Vor allem das Factoring bildet wegen seiner Flexibilität in Bezug auf die Umsatzentwicklung und den damit zusammenhängenden Finanzierungsbedarf eine wichtige Ergänzung zu anderen Instrumenten der kurzfristigen Liquiditätssteuerung. Ende 2014 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 126,2 Mio. € (Vorjahr: 122,5 Mio. €) gemindert. Von den sonstigen Verbindlichkeiten entfielen 21,3 Mio. € (Vorjahr: 18,0 Mio. €) auf den Eingang von Forderungen, die im Rahmen von echtem Factoring verkauft waren. Angaben zum Leasing enthält der Konzernanhang.

Konzernanhang
» Seite 138

Zins- und Währungsabsicherung

Zinsrisiken aus Geldbeschaffungsmaßnahmen werden über Basisinstrumente wie Swaps und Collars abgesichert. Per 31. Dezember 2014 belief sich das Nominalvolumen der dafür bestehenden Zinsswaps wie im Vorjahr auf 63,5 Mio. €. Zur Minimierung des Einflusses von Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis werden Fremdwährungspositionen innerhalb des Konzerns gegeneinander aufgerechnet. Für die verbleibenden Beträge schließen wir Devisensicherungsgeschäfte ab und zwar überwiegend in britischen Pfund, chinesischen Yuan, mexikanischen Pesos, polnischen Zloty, rumänischen Lei und US-Dollar. Zum Jahresende 2014 lag das Volumen bei 628,9 Mio. € gegenüber 462,4 Mio. € am Vorjahresstichtag. Weitere Informationen zu Zins- und Währungsrisiken enthält der Konzernanhang.

Finanzierungsmaßnahmen: Neue Schuldscheindarlehen aufgenommen

Aufgrund der anhaltend günstigen Marktkonditionen wurden im März und April 2014 zwei neue, variabel verzinsliche Schuldscheindarlehen in Höhe von nominell 25 Mio. € und 20 Mio. € begeben, die 2020 bzw. 2021 endfällig sind. Damit haben wir unsere langfristig ausgerichtete Finanzierungsstruktur weiter verbessert. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die wesentlichen bestehenden Langfristfinanzierungen:

Langfristfinanzierungen	Volumen Mio. €	Platziert Jahr	Laufzeit bis Jahr
Schuldscheindarlehen	63,0 73,0	2012	2017 (endfällig)
EIB Darlehen	100,0	2013	2018 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	25,0 12,0	2012	2018 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	48,5 19,5	2012	2019 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	25,0	2013	2020 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	25,0	2014	2020 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	20,0	2014	2021 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	9,0	2012	2022 (endfällig)

Darüber hinaus wurden Währungsdarlehen in Höhe von rund 62 Mio. € mit Laufzeiten bis 2017 verlängert bzw. aufgenommen.

Dividendenpolitik

Grundsätzlich ist es die Strategie von LEONI rund ein Drittel des Jahresüberschusses an die Aktionäre auszuschütten, um zum einen den Erwartungen der Anteilseigner in Form einer angemessenen Dividende gerecht zu werden und zum anderen dem Unternehmen ausreichend Liquidität durch Gewinnthesaurierung zur Verfügung zu stellen.

Kapitalkosten und ROCE

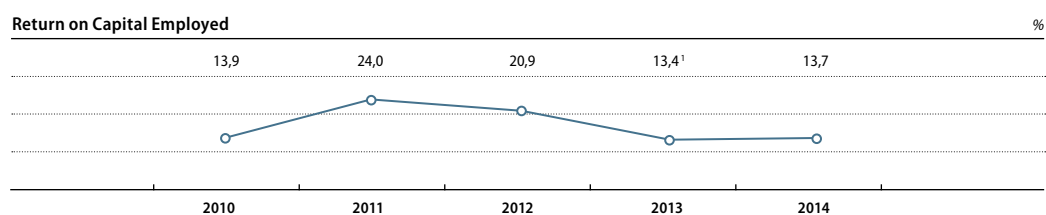
Der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) für den LEONI-Konzern nahm 2014 auf 6,69 Prozent (Vorjahr: 8,19 Prozent) ab. Der Return on Capital Employed (ROCE, Rendite auf das eingesetzte Kapital) erhöhte sich auf 13,7 Prozent (Vorjahr: 13,4 Prozent). Damit wurde der im Oktober im Zuge der Ergebnisanpassung von ca. 16 Prozent auf ca. 14 Prozent aktualisierte Zielwert trotz über den Erwartungen liegender Investitionen und zusätzlich im Working Capital gebundener Mittel annähernd erreicht.

Berechnung des WACC				
		2014	2013	
Risikoloser Zins		1,5%		2,75%
Marktrisikoprämie		6,00%		6,00%
beta-Faktor		1,23		1,23
Eigenkapitalkosten nach Steuern		8,88%		10,13%
Fremdkapitalkosten vor Steuern		2,63%		3,61%
Steuersatz	28,00%	0,74%	28,00%	1,01%
Fremdkapitalkosten nach Steuern		1,89%		2,60%
Anteil Eigenkapital		68,72%		74,23%
Anteil Fremdkapital		31,28%		25,77%
Kapitalkosten nach Steuern (WACC)		6,69%		8,19%

Berechnung des Return on Capital Employed				
Mio. €		2014	2013	
EBIT		182,5		163,1
Immaterielle Vermögenswerte		82,7		82,3
Goodwill		147,7		148,4
Sachanlagen		810,1		709,8
Vorräte		564,2		509,7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		544,9		502,7
Sonstiges		279,2		245,0
Summe Aktiva		2.428,8		2.197,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		704,9		675,1
Sonstige Verbindlichkeiten bis 1 Jahr		176,2		149,0
Sonstiges		163,0		179,8
Summe Passiva		1.044,1		1.003,9
Capital Employed zum Stichtag		1.384,7		1.194,0
Capital Employed im Jahresdurchschnitt¹		1.332,6		1.221,6
ROCE²		13,7%		13,4%

¹ Der Jahresdurchschnitt berechnet sich aus den letzten fünf Quartalsultima

² Vorjahreswert angepasst



¹ Vorjahreswerte angepasst

Kapitalflussrechnung:**Kapazitätserweiterung und Risikovorsorge binden zusätzliche Mittel**

2014 lag der Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit des LEONI-Konzerns bei 180,8 Mio. € und damit auf ähnlichem Niveau wie im Vorjahr mit 187,4 Mio. €. In der Berichtsperiode stand der Ergebnisverbesserung eine höhere Mittelbindung im Working Capital gegenüber. Ursächlich dafür waren im Wesentlichen gestiegene Vorräte. Sie resultierten aus Vorsorgemaßnahmen für geopolitische Risiken, den komplexen Neuanläufen im Unternehmensbereich Wiring Systems, der zunehmenden Internationalisierung unserer Aktivitäten sowie der Geschäftsausweitung. Für Investitionstätigkeit floss 2014 mit 218,7 Mio. € deutlich mehr Cash ab als 2013 (Vorjahr: 150,7 Mio. €), da wir in beiden Unternehmensbereichen die Kapazitäten erheblich erweitert haben. Der Free Cashflow vor Akquisitionen und Desinvestitionen verringerte sich daher auf – 37,9 Mio. € (Vorjahr: + 36,7 Mio. €).

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf + 64,8 Mio. € (Vorjahr: – 135,7 Mio. €). Die Auszahlungen für die Dividende und die planmäßige Tilgung von Finanzschulden wurden durch Einzahlungen aus der Nutzung kurzfristiger Kreditlinien und der Aufnahme von zwei neuen Schuldscheindarlehen mehr als kompensiert.

Insgesamt führten die beschriebenen Mittelzu- und -abflüsse sowie wechselkursbedingte Veränderungen von + 7,1 Mio. € zu einer Vergrößerung des Finanzmittelbestands um rund 17 Prozent auf 232,0 Mio. €.

Investitionen
» Seite 79

Finanzierungsmaßnahmen
» Seite 76

Operativer Cashflow	Mio. €
2010	142,3
2011	246,1
2012	211,7 ¹
2013	187,4
2014	180,8

¹ Anpassung wegen Änderung IAS 19

Konzernkapitalflussrechnung	2014	2013
Mio. € (Kurzfassung)		
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	180,8	187,4
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	– 218,7	– 150,7
Mittelzu- / abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	64,8	– 135,7
Veränderung des Finanzmittelbestandes	26,9	– 98,9
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	232,0	198,0

Berechnung des Free Cashflow ¹	2014	2013
Mio. €		
Konzernüberschuss	115,1	105,9
Abschreibungen / Wertminderungsaufwand	123,4	121,0
Veränderungen im Working Capital	– 68,2	– 42,3
Sonstiges	10,7	2,8
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	180,8	187,4
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit ohne Akquisitionen / Desinvestitionen	– 218,7	– 150,7
Free Cashflow	– 37,9	36,7

¹ vor Akquisitionen und Desinvestitionen

Free Cashflow ¹	Mio. €
2010	50,7
2011	121,2
2012	63,5
2013	36,7
2014	-37,9

¹ vor Akquisitionen und Desinvestitionen

Investitionen kräftig ausgeweitet

2014 investierte der LEONI-Konzern insgesamt 215,8 Mio. €, das sind gut 28 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum 2013. Die Investitionen betrafen ausschließlich Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

Der Unternehmensbereich Wiring Systems vergrößerte seine Investitionen um fast 39 Prozent auf 139,2 Mio. € (Vorjahr: 100,2 Mio. €). Zur Bewältigung neuer Projekte für die Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie wurden in China, Rumänien und Serbien neue Werke errichtet und unsere Kapazitäten an bestehenden Standorten in allen wichtigen Produktionsregionen ausgebaut, also in Asien, Mittelamerika, Nordafrika und Osteuropa. Darüber hinaus haben wir den ersten Schritt zur Erweiterung und Modernisierung der Divisionszentrale in Kitzingen unternommen, um die Attraktivität von LEONI als Arbeitgeber zu steigern.

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions erhöhte sich das Investitionsvolumen um gut 19 Prozent auf 68,0 Mio. € (Vorjahr: 57,1 Mio. €). Hier lagen die Schwerpunkte auf weiteren Kapazitäten für Automobilstandard- und -spezialleitungen, insbesondere in China, Deutschland, Mexiko und Polen. Zudem investierten wir in je ein neues Spezialkabelwerk für die Business Group Industry & Healthcare in der Slowakei und China sowie in zusätzliche Produktionsanlagen für verschiedene wachstumsstarke Industriebereiche, vorwiegend in Deutschland und Osteuropa. Die Business Group CC installierte eine hochmoderne Galvanik- und Grobzuganlage am deutschen Standort Weißenburg.

Die Holdinggesellschaft LEONI AG investierte 8,6 Mio. € nach 11,1 Mio. € im Vorjahr. Der Großteil entfiel auf die Vorbereitung der IT-Infrastruktur für die geplante weitere Expansion.

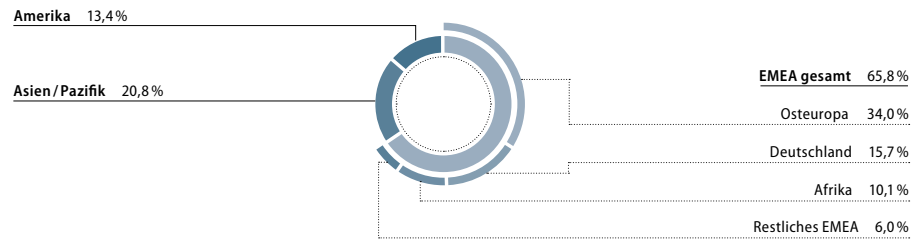
Investitionen ¹	Wiring Systems	Wire & Cable Solutions	LEONI AG	Mio. €
2010	57,5	43,4	2,2	103,1
2011	76,3	53,7	7,4	137,4
2012	98,7	49,5	6,0	154,2
2013	100,2	57,1	11,1	168,4
2014	139,2	68,0	8,6	215,8

¹ ohne Akquisitionen und Finanzanlagen

LEONI steigerte die Investitionen in allen drei Regionen: Besonders stark – um fast 53 Prozent auf 44,9 Mio. € – legten sie in Asien zu, in Amerika wuchsen sie um gut 36 Prozent auf 28,9 Mio. € und in den EMEA-Ländern mit Schwerpunkt in Osteuropa um rund 21 Prozent auf 141,9 Mio. €.

Investitionen des LEONI-Konzerns nach Regionen

2014



Vermögenslage

Stabil hohe Eigenkapitalquote

Die Konzernbilanz der LEONI AG verlängerte sich per 31. Dezember 2014 gegenüber dem Vorjahresstichtag um rund 11 Prozent auf 2.667,2 Mio. €, veränderte sich strukturell aber kaum. Auf der **Aktivseite** vergrößerten sich die **kurzfristigen Vermögenswerte** insgesamt um rund 10 Prozent auf 1.471,7 Mio. €. Die liquiden Mittel sind mit + 17 Prozent auf 232,0 Mio. € und die Vorräte mit einem Plus von knapp 11 Prozent auf 564,2 Mio. € gestiegen. Neben der Geschäftsausweitung waren dafür die zahlreichen, teilweise komplexen Neuanläufe, die zur Risikovorsorge intensivierte Bevorratung und die weitere Internationalisierung unserer Aktivitäten verantwortlich. Unser zunehmend globales Geschäft trug auch dazu bei, dass sich die Position Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige finanzielle Vermögenswerte um rund 8 Prozent auf 562,4 Mio. € erhöhte. Die sonstigen Vermögenswerte stiegen um fast 13 Prozent auf 92,6 Mio. €.

Kapitalflussrechnung
 >> Seite 78

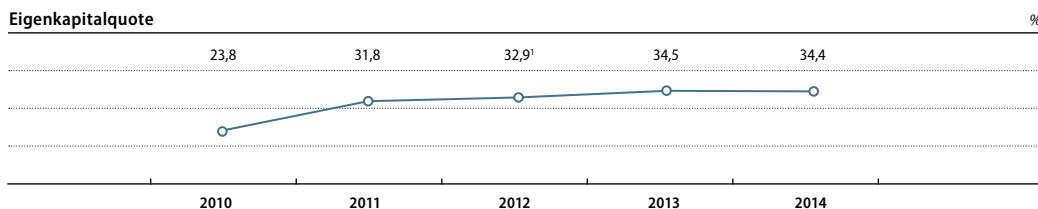
Vermögens- und Kapitalstruktur	31.12. 2014	31.12. 2013
<i>Mio. €</i>		
Kurzfristige Vermögenswerte	1.471,7	1.332,4
Langfristige Vermögenswerte	1.195,5	1.067,4
Summe Aktiva	2.667,2	2.399,7
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.065,8	963,6
Langfristige Verbindlichkeiten	683,7	608,5
Eigenkapital	917,8	827,6
Summe Passiva	2.667,2	2.399,7

In den **langfristigen Vermögenswerten**, die um etwa 12 Prozent auf 1.195,5 Mio. € zunahmen, wirkten sich vor allem die umfangreichen Investitionen in beiden Unternehmensbereichen aus. Sie führten zu einem Anstieg des Sachanlagenvermögens um gut 14 Prozent auf 810,1 Mio. €. Die Positionen immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwerte veränderten sich nur unwesentlich. Dagegen wuchsen die Forderungen aus langfristigen Entwicklungsaufträgen infolge der zahlreichen neuen Projekte im Unternehmensbereich Wiring Systems um fast 18 Prozent auf 55,1 Mio. €. Die aktiven latenten Steuern erhöhten sich um gut 26 Prozent auf 72,0 Mio. €, hauptsächlich aufgrund von veränderten Bilanzpostenunterschieden aus der Bewertungsanpassung der Pensionsverpflichtungen.

Auf der Passivseite der Bilanz vergrößerten sich die **kurzfristigen Verbindlichkeiten** im Stichtagsvergleich um rund 11 Prozent auf 1.065,8 Mio. €. Durch die Ausweitung unserer Aktivitäten nahmen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten um knapp 7 Prozent auf 744,2 Mio. € zu. Die kurzfristigen Finanzschulden inklusive des kurzfristigen Anteils an langfristigen Krediten haben sich aufgrund von veränderten Kreditlaufzeiten auf 99,8 Mio. € mehr als verdoppelt. Im Gegenzug reduzierten sich die kurzfristigen Rückstellungen von 37,1 Mio. € auf 28,3 Mio. €, weil 2014 deutlich weniger Restrukturierungsmaßnahmen notwendig waren als im Vorjahr. Die kurzfristigen anderen Verbindlichkeiten lagen mit 151,0 Mio. € nur leicht über dem entsprechenden Vorjahreswert von 147,0 Mio. €.






Bei den **langfristigen Verbindlichkeiten**, die in Summe um rund 12 Prozent auf 683,7 Mio. € wuchsen, machte sich vor allem die Aufnahme der beiden neuen Schuldscheindarlehen bemerkbar. Hierdurch vergrößerten sich die langfristigen Finanzschulden um mehr als 8 Prozent auf 448,4 Mio. €. Ein kräftiges Plus um fast 39 Prozent auf 157,2 Mio. € gab es außerdem bei den Pensionsrückstellungen, deren Bewertung wegen des rückläufigen Marktzinsniveaus angepasst werden musste. Die übrigen langfristigen Positionen veränderten sich kaum. Die **Nettofinanzschulden** haben sich von 257,0 Mio. € auf 316,2 Mio. € erhöht.

Finanzierungsmaßnahmen
 >> Seite 76













¹ Anpassung wegen Änderung IAS 19

Das **Eigenkapital** des LEONI-Konzerns vermehrte sich im Stichtagsvergleich um 11 Prozent auf 917,8 Mio. €. Damit belief sich die Eigenkapitalquote nahezu unverändert zum Vorjahr auf 34,4 Prozent (Vorjahr: 34,5 Prozent). Durch den Konzernüberschuss erhöhten sich die Gewinnrücklagen um mehr als 15 Prozent auf 619,3 Mio. €. Das kumulierte sonstige Ergebnis verbesserte sich von – 34,5 Mio. € auf – 26,6 Mio. €. Hier standen sich in der Berichtsperiode hohe Währungsgewinne von 39,0 Mio. € und versicherungsmathematische Verluste aus der Bewertungsanpassung der Pensionsrückstellungen von 29,2 Mio. € gegenüber.

Sachanlagen, Immaterielle Vermögenswerte, Goodwill		Mio. €
2010		809,6
2011		837,7
2012		917,7
2013		940,5
2014		1.040,4

Berechnung der Nettofinanzschulden			
Mio. €	2014	2013	Veränderung
Zahlungsmittel und -äquivalente	232,0	198,0	34,0
Kurzfristige Finanzschulden	-99,8	-41,3	-58,5
Langfristige Finanzschulden	-448,4	-413,7	-34,7
Nettofinanzschulden	-316,2	-257,0	-59,2

Eigenkapital und Nettofinanzschulden / Gearing		Mio. €	Gearing
	Nettofinanzschulden	Eigenkapital	
2010			444,6 481,2 92%
2011			233,9 737,5 32%
2012			249,2 784,0 ¹ 32%
2013			257,0 827,6 31%
2014			316,2 917,8 34%

¹ Anpassung wegen Änderung IAS 19

Nicht bilanziertes Vermögen

Neben dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Vermögen nutzt der Konzern auch immaterielle Vermögenswerte, die gemäß den geltenden Rechnungslegungsvorschriften nicht bilanziert werden dürfen. Im Wesentlichen sind dies originäre Kunden- und Lieferantenbeziehungen, Fertigungs-Know-how, Organisations- und Verfahrensvorteile sowie Marken- und Humankapital. Des Weiteren werden geleaste bzw. gemietete oder gepachtete Vermögenswerte genutzt, die aufgrund der gewählten Vertragsstruktur nicht im Anlagevermögen zu bilanzieren sind.

Weitere Indikatoren

Beschaffung

Materialaufwand steigt unterproportional zum Umsatz

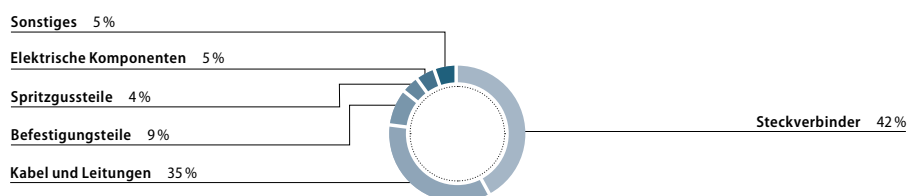
Zugekaufte Roh- und Kunststoffe sowie Komponenten hatten im Berichtsjahr unverändert einen hohen Anteil am Umsatz von LEONI. Der Materialaufwand stieg 2014 konzernweit um 3,6 Prozent auf 2.436,3 Mio. €. Daraus errechnet sich ein Umsatzanteil von 59,4 Prozent nach 60,0 Prozent im Vorjahr.

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions nahm der Materialaufwand von 1.168,4 Mio. € im Vorjahr auf 1.206,7 Mio. € zu; das entsprach 65,0 Prozent des Divisionsumsatzes (Vorjahr: 66,4 Prozent). Unser wichtigster Rohstoff war mit einem Volumen von über 130.000 t weiterhin Kupfer. Hinzu kamen andere Metalle wie Nickel, Silber und Zinn. Die zweitgrößte Materialgruppe bildeten wie im Vorjahr Kunststoffe mit deutlich mehr als 50.000 t. Dazu gehörten Sonderisolierwerkstoffe wie Polyurethan, thermoplastische Elastomere und Fluorpolymere, Standardkunststoffe wie Polyvinylchlorid und Polyethylen und Weichmacher zur Herstellung von PVC-Compounds.

Der Unternehmensbereich Wiring Systems kauft Kabel und Leitungen für die Herstellung von Bordnetz-Systemen zu großen Teilen vom Segment Wire & Cable Solutions zu, nutzt jedoch auch externe Zulieferer. Steckverbinder sowie Befestigungsteile werden weitgehend extern beschafft. Der Materialaufwand des Segments lag im Berichtszeitraum bei 1.384,2 Mio. € (inkl. Kupfer) nach 1.351,0 Mio. € im Vergleichsjahr. Das waren wie im Vorjahr rund 58 Prozent des Divisionsumsatzes.

Materialaufwand des Unternehmensbereichs Wiring Systems

Anteil wichtiger Materialgruppen 2014



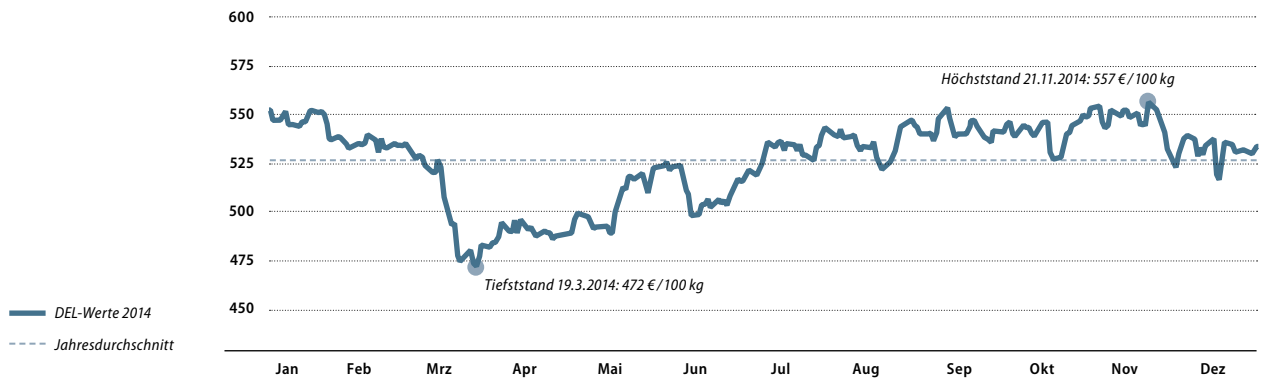
Wichtige Metalle 2014 günstiger

LEONI bezieht den wichtigen Rohstoff Kupfer bei großen strategischen Lieferanten, wobei die Preisfindung auf Basis der Notierung an der Londoner Metallbörse erfolgt. In der Berichtsperiode entwickelte sich der Kupferpreis zunächst rückläufig: Ausgehend von 5,45 €/kg zum Jahreswechsel sank er bis 19. März 2014 auf den Tiefststand von 4,72 €/kg. Danach verteuerte sich das Metall allmählich wieder: Der höchste Preis wurde am 21. November 2014 mit 5,57 €/kg erreicht. In den letzten Wochen des Jahres ging die Notierung moderat bis auf den Schlussstand von 5,34 €/kg zurück. Im Durchschnitt 2014 kostete ein Kilogramm Kupfer 5,26 €, das waren rund 6 Prozent weniger als im Vorjahr.

Silber verbilligte sich im Berichtsjahr spürbar: Mit 460,87 €/kg lag der Preis dieses Edelmetalls durchschnittlich etwa 20 Prozent unter dem 2013er Niveau. Im Gegensatz dazu hat sich der Nickelpreis im Jahresdurchschnitt um gut 12 Prozent auf 12,73 €/kg erhöht. Das Kilogramm Zinn kostete ähnlich wie im Vorjahr 16,50 €.

Entwicklung des Kupferpreises 2014 (niedrige DEL-Notierung)

€/100 kg



Quelle: Südkupfer Marktdaten, Südkupfer Bröckl GmbH & Co. KG

Kunststoffpreise uneinheitlich

Die Preise für Standardkunststoffe und -weichmacher veränderten sich 2014 insgesamt nur wenig. Erst im vierten Quartal zeigte sich aufgrund des niedrigeren Ölpreises ein Abwärtstrend. Es wird sich zeigen, ob dieser Trend von langer Dauer sein wird. Dagegen verteuerten sich Spezialweichmacher, die wir zur Herstellung von Fahrzeugleitungs-Compounds benötigen, im Jahresverlauf bei immer wieder auftretender Versorgungsknappheit mit zunehmender Geschwindigkeit.

Komponentenbeschaffung: Asien und Amerika im Fokus

Für die Beschaffung von Komponenten wie Steckverbinder und Befestigungsteile arbeitet LEONI häufig mit Lieferanten zusammen, die im Zuge der Auftragsvergabe durch die Kunden aus der Automobilindustrie bestimmt werden. Auf Preissteigerungen und Beschaffungsengpässe reagieren wir mit intensiven globalen Lieferantenverhandlungen, neuen Technologien und Substitution. Im Berichtsjahr spielte die Sicherstellung der Versorgung unserer Standorte in Asien und Amerika, die große, weltweit ausgelegte Neuanläufe zu bewältigen hatten, eine besonders wichtige Rolle. Daneben wurde das Lieferantenmarketing noch mehr auf zukunftsorientierte Geschäftsfelder wie Elektromobilität ausgerichtet.

Innovations- und Performancepotenziale nutzen

Der Ausbau und die Pflege der Lieferantenbeziehungen (Supplier Capital) sind für LEONI von hoher Bedeutung. Im Unternehmensbereich WCS wurde das Beschaffungsmanagement 2014 weiter differenziert, um leistungsstarke und innovative Lieferanten frühzeitig in die Produktentstehung einzubinden. Darüber hinaus haben wir mit „Purchasing Excellence“ ein ambitioniertes Projekt im Rahmen des divisionsweiten Performance-Programms „WCS ON Excellence“ gestartet, das die Hebung globaler Einkaufssynergien zum Ziel hat.

Im Unternehmensbereich WSD wurden Verbesserungsprogramme zur Performance-Optimierung mit allen Schlüssellieferanten definiert und umgesetzt, um die hohen Anforderungen an die gelieferten Teile und Komponenten weltweit zu erfüllen. Wie geplant haben wir außerdem ein globales Vertragsmanagement aufgesetzt, um unsere zunehmend internationalen Aktivitäten zu unterstützen und uns auf den Eintritt unserer Kunden in neue Märkte vorzubereiten.

Mitarbeiter*

Belegschaft auf 67.988 Mitarbeiter weltweit vergrößert

2014 baute LEONI die Belegschaft weiter weltweit aus. Zum Jahresende erhöhte sich die Zahl der Mitarbeiter im Stichtagsvergleich um 6.397 auf 67.988 Personen. Neueinstellungen gab es vor allem in den Regionen Amerika, Asien, Nordafrika und Osteuropa. Im Unternehmensbereich Wiring Systems vergrößerte sich die Belegschaft um 5.893 auf 59.056 Arbeitnehmer. Die stärksten Zuwächse fanden aufgrund umfangreicher und komplexer Neuanläufe in Mexiko statt. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions hatte Ende Dezember 8.679 Beschäftigte und damit 478 mehr als vor Jahresfrist. Hier wuchs die Mitarbeiterzahl vor allem in den Automotive-Werken in China, Mexiko und Polen sowie am deutschen Standort Roth. In der Holding der LEONI AG waren Ende Dezember 2014 mit 253 Arbeitnehmern 26 mehr aktiv als am Vorjahresstichtag.

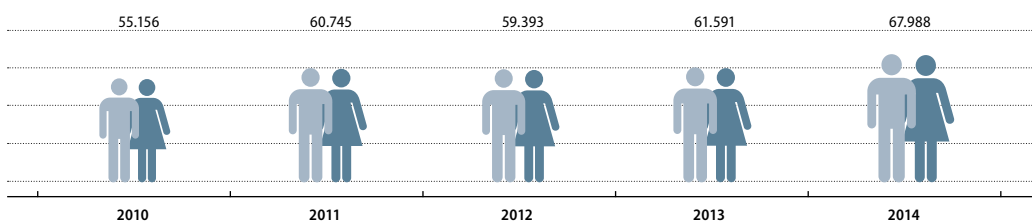
Der Großteil der Gesamtbelegschaft – 63.680 Personen (Vorjahr: 57.369) oder 93,7 Prozent (Vorjahr: 93,1 Prozent) – war 2014 erneut im Ausland tätig. In Deutschland arbeiteten 4.308 Beschäftigte für LEONI (Vorjahr: 4.222). 9,9 Prozent des Personals (Vorjahr: 10,7 Prozent) waren in Hoch- und 90,1 Prozent (Vorjahr: 89,3 Prozent) in Niedriglohnländern aktiv. Um flexibel auf Konjunkturschwankungen reagieren zu können, waren Ende 2014 13.453 (Vorjahr: 13.756) Mitarbeiter der Gesamtbelegschaft in befristeten Arbeitsverhältnissen beschäftigt. Zudem waren 6.366 Personen über Personalleasingverträge angestellt (Vorjahr: 5.679), und zwar insbesondere in China.

Das Durchschnittsalter der LEONI-Beschäftigten lag 2014 in Deutschland wie im Vorjahr bei 41,0 Jahren und die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit bei 11,0 Jahren (Vorjahr: 11,4). 87 Mitarbeiter feierten im Berichtsjahr ihr 25-jähriges Betriebsjubiläum (Vorjahr: 59). Insgesamt 3,3 Prozent der Belegschaft waren schwerbehindert (Vorjahr: 2,6 Prozent), 345 Personen (Vorjahr: 305) arbeiteten in Teilzeit und weitere 86 (Vorjahr: 109) befanden sich in Altersteilzeit.

Alle wichtigen Personalmaßnahmen wurden 2014 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.

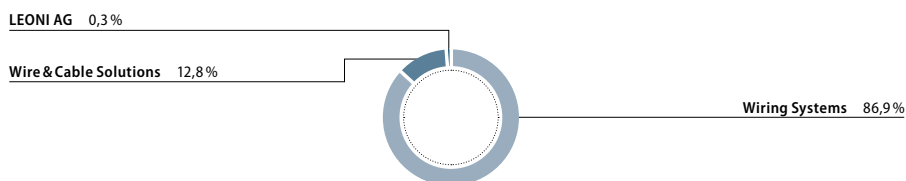
Mitarbeiter im Konzern

Stand 31. Dezember



Mitarbeiter nach Segmenten

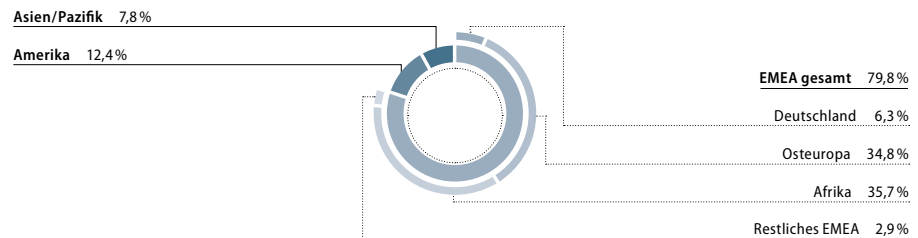
Stand 31. Dezember 2014



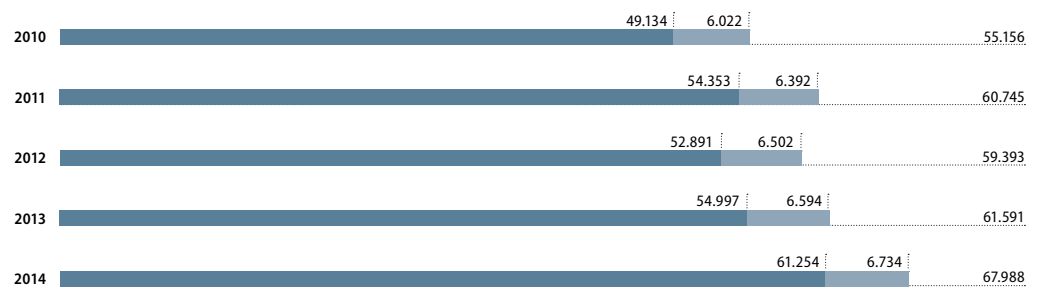
*In diesem Lagebericht und im gesamten Geschäftsbericht werden Begriffe wie „Mitarbeiter“ und „Arbeitnehmer“ sowie Berufsbezeichnungen aus Gründen der besseren Lesbarkeit stellvertretend für „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, „Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer“ oder die männliche und weibliche Form der Berufsbezeichnung verwendet.

Mitarbeiter nach Regionen

Stand 31. Dezember 2014



Entwicklung der Mitarbeiterzahl nach Lohngebieten

■ Niedriglohnländer ■ Hochlohnländer Stand 31. Dezember


LEONI als attraktiver Arbeitgeber

Um als attraktiver Arbeitgeber kompetente und engagierte Mitarbeiter zu finden und an das Unternehmen zu binden, bietet LEONI seinen Beschäftigten interessante Aufgaben und hohe Eigenverantwortung in einem motivierenden, fördernden und konstruktiven Umfeld. Hierzu tragen unter anderem flexible Arbeitszeitmodelle, umfangreiche Weiterbildungsangebote und eine leistungsabhängige Vergütung bei. Auch Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz spielen eine wesentliche Rolle für die Attraktivität eines Arbeitsplatzes. Informationen dazu finden Sie im Nachhaltigkeitsbericht.

Nachhaltigkeitsbericht
 >> Seite 93

Arbeitszeitmodelle Unseren Beschäftigten stehen eine Reihe von flexiblen Arbeitszeitmodellen wie Teil-, Gleit- und Vertrauensarbeitszeit, Jobsharing und Teleworking zur Verfügung. Ziel ist eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie und damit eine größere Diversität in der Belegschaft. So haben wir beispielsweise an unseren deutschen Standorten Kitzingen und Roth die Home-Office-Möglichkeiten ausgebaut. Durch die Umstellung von Schichtmodellen und -zeiten in einigen Werken wurden zudem ergonomischere Arbeitsbedingungen geschaffen.

Nachhaltigkeitsbericht
 >> Seite 93

Betriebliches Vorschlagswesen Die Mitarbeiter von LEONI haben großes Interesse daran, ihr Unternehmen aktiv zu gestalten und zum Erfolg beizutragen. Das zeigt sich auch an unserem Ideenmanagement, bei dem 2014 weltweit circa 17.500 Verbesserungsvorschläge als nützlich erachtet und umgesetzt wurden (Vorjahr: rund 18.500). Sie betreffen alle Unternehmensbereiche und reichen von Prozessoptimierung über Produktverbesserung bis hin zu Energieeinsparung oder Mitarbeitermotivation.

Weiterbildung Die Schwerpunkte unseres umfangreichen Weiterbildungsangebots lagen 2014 auf internen Schulungen in den Bereichen Fach-, Führungs- und Managementkompetenzen, Soft Skills, Projektmanagement, IT, Sprachen, Produktionsorganisation und psychische Gesundheit. Darüber hinaus gab es bei Bedarf auch externe Angebote, vor allem zum Aufbau von Fach- und Methodenkompetenz. In Deutschland fanden im Berichtsjahr 832 Veranstaltungen (Vorjahr: 1.110) mit 3.968 Teilnehmern (Vorjahr: 4.267) statt. Hinzu kamen Führungskräfte-Trainings auf verschiedenen Ebenen sowie Pilotveranstaltungen zu neuen internationalen Management-Trainingskonzepten, beispielsweise das „Young Professional Development Program“, das wir zunächst für Nachwuchskräfte aus der Region Osteuropa durchgeführt haben. Darüber hinaus gewährten wir ehemaligen Auszubildenden mit sehr guten Abschlüssen Stipendien und beteiligten uns finanziell an berufsbegleitenden Studien und Zertifikatslehrgängen unserer Mitarbeiter.

Erfolgsorientierte Vergütung Das „Incentive Compensation Program“ von LEONI wurde 2014 wie geplant aktualisiert. Im Zentrum des Vergütungsmodells für Fach- und Führungskräfte steht eine variable Zielerreichungsvereinbarung („Variable Target Agreement“), die Unternehmens- und individuelle Ziele berücksichtigt und grundsätzlich das Vorjahr als Messlatte heranzieht. Hinzu kommt ein langfristiges Anreizsystem für die obere Führungsebene. Durch die Neustrukturierung des Programms sollen einerseits Anreize für eine nachhaltigere Unternehmensentwicklung und andererseits ein faireres, vereinfachtes Bewertungssystem erreicht werden.

Die Attraktivität von LEONI als Arbeitgeber wurde 2014 durch die erneute Prämierung unseres Unternehmens als „Top Arbeitgeber Deutschland“ vom „Top Employers Institute“ auch von externer Seite bestätigt.

Ausbau der Diversity (Vielfalt)

LEONI ist bestrebt, ein vorurteilsfreies Arbeitsumfeld zu schaffen, das niemanden diskriminiert. Entsprechende Weisungen finden sich in unternehmensinternen Regelwerken und externen Grundsatzserklärungen, die LEONI unterzeichnet hat.

Um die Vielfalt (Diversity) im Unternehmen zu fördern, initiierten wir 2014 beispielsweise das Ausbildungsprogramm „Pool of Engineers“, mit dem wir Ingenieure aus Osteuropa für einen Einsatz in Deutschland gewinnen wollen. Ferner beteiligte sich LEONI an der dritten Staffel des Projekts „Frauen in Führungspositionen“, das die Karrieren von weiblichen Fach- und Nachwuchsführungskräften fördern soll, sowie an Girls' Days von Schulen und Hochschulen, um jungen Frauen einen Einblick in technische Berufe zu verschaffen.

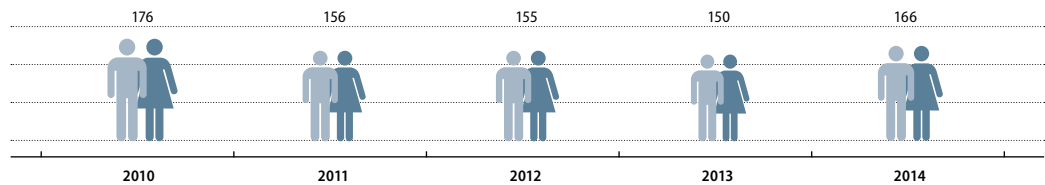
Im Berichtsjahr hatten Frauen einen Anteil von 53 Prozent (Vorjahr: 54 Prozent) an der LEONI-Gesamtbelegschaft und 28 Prozent (Vorjahr: 25 Prozent) an Managementpositionen. Damit konnte LEONI den Anteil von Frauen in Führungspositionen ausbauen. Auch bei unseren Partnern werben wir für Diversity: So arbeiteten wir unter anderem in Frankreich verstärkt mit Unternehmen zusammen, die Menschen mit Behinderung beschäftigen.

Ausbildung und Berufseinstieg

Ende Dezember 2014 bildete LEONI in Deutschland 166 junge Menschen und damit über den eigenen Bedarf aus (Vorjahr: 150). Sie erlernten an zwölf Standorten in modernsten Schulungsräumlichkeiten und teilweise eigenen Lehrwerkstätten im Rahmen von 20 klassischen betriebswirtschaftlichen und gewerblichen Ausbildungs- sowie dualen Studiengängen einen Beruf.

Zahl der Auszubildenden in Deutschland

Stand 31. Dezember



Am wichtigen Ausbildungsstandort Roth konnten unsere Nachwuchskräfte in der „LEONI Junior Group“ – einem Unternehmen im Unternehmen, das von den Berufseinsteigern in Eigenverantwortung geführt wird – erneut bereichsübergreifende Kompetenzen erwerben. Alle deutschen Auszubildenden konnten 2014 bei einem Betriebsausflug andere junge Mitarbeiter und Unternehmensbereiche kennenlernen. Für unsere Nachwuchskräfte in China gibt es weiterhin ein Technical Training Center nach deutschem Vorbild, in dem die jungen Mitarbeiter eine Fachausbildung im mechanischen und elektrischen Bereich erhalten.

Zahlreiche LEONI-Auszubildende wurden im Berichtsjahr für ihre guten Leistungen prämiert: Drei Industriemechanikern wurde der Bayerische Staatspreis für besondere Ausbildungsleistungen verliehen. Drei Industriekaufleute erhielten eine Anerkennung der Regierung Mittelfranken aufgrund sehr guter Berufsschulzeugnisse sowie einen Förderpreis der Sparkasse, und ein Auszubildender bekam den Toolcraft-Industriepreis. Außerdem wurde ein ehemaliger LEONI-Kabeljungwerker mit der Bürgerehrung der Stadt Roth für besondere Leistungen in der Berufsausbildung ausgezeichnet.

23 junge Menschen absolvierten bei LEONI die Praxissemester ihres dualen Hochschulstudiums (Vorjahr: 18). 2014 wurden zusätzlich Plätze für die Studiengänge BWL-Dienstleistungsmanagement und -Handel sowie Maschinenbau (Produktion und Management) angeboten. Darüber hinaus konnten Hochschulabsolventen wie in den Vorjahren mit einem Traineeprogramm bei LEONI starten oder direkt in einer bestimmten Funktion in das Unternehmen einsteigen.

Nachwuchs-Rekrutierung

2014 arbeiteten wir erneut eng mit Schulen zusammen, um das Interesse von Jugendlichen an LEONI zu fördern. Neben Bewerbungstrainings, einem Karrieretag und verschiedenen Kooperationsprojekten boten wir jungen Menschen bei der „Nacht der Ausbildung“ am Standort Roth die Möglichkeit, LEONI als potenziellen Arbeitgeber kennenzulernen. Zudem präsentierten wir unser Unternehmen wieder bei Berufsorientierungsmessen und Berufsbörsen. Auf 30 Hochschul- und Firmenkontaktmessen stellten wir Verbindungen zu Studierenden und Universitätsabsolventen her. Auch über Abschlussarbeiten, Praktika im In- und Ausland sowie Werksstudenten- und Aushilfstätigkeiten wurde LEONI als Arbeitgeber bekannt gemacht. Im Zuge der wachsenden Internationalisierung haben wir 2014 außerdem unsere internationalen Hochschulkontakte intensiviert.

Personalstrategie und -organisation

Die Personalstrategie von LEONI zielt darauf ab, das Unternehmen auch in Zukunft als attraktiven Arbeitgeber aufzustellen und das erwartete Wachstum strukturell zu unterstützen. Aufgrund der verstärkten Internationalisierung gewinnen dabei die Themen weltweite Rekrutierung (Global Recruiting) sowie Talent- und Kompetenzentwicklung zunehmend an Bedeutung. Das Programm „HRsolutions“ zur konzernweiten Vereinheitlichung wichtiger Personalstandards, -strukturen und -prozesse wurde 2014 in weiteren wichtigen Produktionsländern umgesetzt. Fortschritte erzielten wir unter anderem bei der Standardisierung von Payroll- und Zeitsystemen, des Talentmanagements und der Recruitingsysteme.

Forschung & Entwicklung

F&E-Ziele

Die intensiven Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (F&E) von LEONI zielen darauf ab, neue Produkte und Lösungen zu entwickeln, um unsere in vielen Märkten führende Wettbewerbsposition weiter auszubauen und zusätzliche Abnehmergruppen zu erschließen. Entsprechend der Konzernstrategie wollen wir dazu die F&E-Aktivitäten in Asien und Amerika ausbauen sowie die Effizienz und Exzellenz unserer Produktionsprozesse steigern. Zudem streben wir danach, unsere Systemkompetenz zu vergrößern und zum innovativsten Kabelanbieter zu werden.

Organisation

Die F&E-Aktivitäten liegen in der Verantwortung der beiden Segmente und deren Fachabteilungen. Der Unternehmensbereich Wiring Systems unterhält Entwicklungszentren unter anderem in China, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, der Slowakei, Südkorea und den USA. Die WSD-Zentralabteilung am Standort Kitzingen leistet zusätzliche Entwicklungsarbeit und projektbezogene Unterstützung.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions verfügt über ein divisionsweites Entwicklungsnetzwerk mit kundenorientierten und effizienten Einheiten. Zusätzlich betreiben wir schwerpunktmäßig in Kompetenzzentren in Deutschland und der Schweiz Entwicklung für den Konzern. Im Rahmen der neuen COO-Organisation wurden die Strukturen im Berichtsjahr noch stärker auf die F&E-Ziele ausgerichtet. Dazu haben wir neue Zentralfunktionen etabliert, die sich auf die Optimierung der Produktion fokussieren. Ergänzend sorgen das strategische Technologie- und Innovationsmanagement, die zentrale Vorentwicklung und ein professionelles Patentmanagement für die Umsetzung und Absicherung von Neuentwicklungen.

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.

Entwicklungsschwerpunkte

Im Unternehmensbereich Wiring Systems stand 2014 weiterhin die Entwicklung kundenspezifischer, projektbezogener Bordnetz-Systeme im Fokus. Auch die Suche nach alternativen Leitermaterialien zur Gewichtseinsparung wurde fortgesetzt. Ferner haben wir unsere Aktivitäten im Hochvolt-Bereich verstärkt und unsere Simulationskompetenz ausgebaut, um unsere Position als Entwicklungspartner für die Fahrzeugindustrie weiter zu verbessern.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions beschäftigte sich im Berichtsjahr ebenfalls mit einer Vielzahl kunden- und marktspezifischer Projekte, unter anderem mit der Erweiterung des Portfolios an halogenfreien Kabeln, miniaturisierten Leitungen, Lichtwellenleitern und Produkten für Hochfrequenzanwendungen. Die wichtigsten Zielmärkte waren neben der Automobilindustrie die Medizintechnik, Investitionsgüterindustrie und Infrastrukturbranche. Auch das Engagement für Green Technology und die Optimierung der Produktionsprozesse im Bereich Metalle und Legierungen wurden fortgesetzt. Verstärkt arbeiteten wir außerdem an der Entwicklung innovativer Lösungen zur Signal- und Leistungsübertragung, beispielsweise mit alternativen Leitermaterialien wie Aluminium und nichtmetallischen Leitern im Kabelsatz, sowie an der konsequenten Umsetzung von Kosten- und Gewichtsoptimierungspotenzialen.

F&E-Aufwand um 3 Prozent erhöht

2014 stieg der Aufwand für Forschung und Entwicklung konzernweit um 3 Prozent auf 109,3 Mio. €. Das entsprach wie im Vorjahr einem Anteil am Konzernumsatz von 2,7 Prozent. Zudem wurden im Anlagevermögen 2,7 Mio. € Entwicklungskosten aktiviert (Vorjahr: 0,2 Mio. €). Die im Geschäftsjahr abgegrenzten und als Forderungen aktivierten Entwicklungskosten beliefen sich auf 22,7 Mio. € (Vorjahr: 21,5 Mio. €).

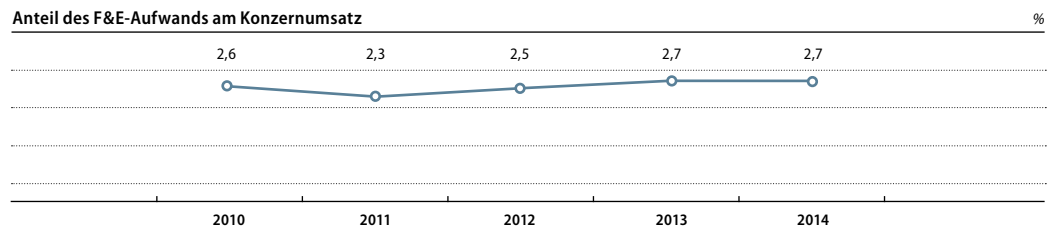
Ende 2014 arbeiteten 2,4 Prozent (Vorjahr: 2,7 Prozent) der Gesamtbelegschaft im Bereich F&E. Das waren konzernweit 1.637 Beschäftigte (Vorjahr: 1.636), davon 356 Mitarbeiter (Vorjahr: 359) im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions und 1.281 (Vorjahr: 1.277) in der Wiring Systems Division.

Im Segment Wiring Systems nahmen die F&E-Aufwendungen im Berichtszeitraum um rund 5 Prozent auf 98,6 Mio. € oder 4,1 Prozent des Bereichsumsatzes zu. Grund waren die zahlreichen Neuanläufe. Die Wire & Cable Solutions Division reduzierte ihre Ausgaben um gut 2 Prozent auf 12,6 Mio. €. Das entsprach einem Anteil am Bereichsumsatz von circa 0,7 Prozent.

F&E-Aufwand im Konzern

	Mio. €
2010	75,9
2011	84,1
2012	93,6
2013	106,1
2014	109,3

Anteil des F&E-Aufwands am Konzernumsatz



Ergebnisse der F&E-Arbeit

Im Berichtsjahr konnte LEONI erneut verschiedene kundenspezifische Entwicklungsprojekte abschließen, Produkte zur Marktreife bringen und Schutzrechte anmelden. Die Zahl der eingereichten Patente und Gebrauchsmuster stieg von 42 auf 55, davon kamen 23 aus dem Segment WSD (Vorjahr: 24) und 32 von WCS (Vorjahr: 18). Im Folgenden werden einige wichtige Neuentwicklungen aus dem Jahr 2014 beschrieben. Viele dieser Innovationen stärken durch Gewichtsreduzierung und den Einsatz umweltfreundlicher Materialien auch unsere Position im Bereich Green Technology.

Gewichtseinsparung durch Aluminium Im Unternehmensbereich Wiring Systems wurde die von uns entwickelte Aluminium-Busbar zur Serienreife gebracht und bereits bei ersten Kunden eingesetzt. Diese massiven, runden, einbaufertigen Aluminiumstangen dienen der Energieversorgung im Fahrzeug. Sie schaffen eine gewichts- und platzsparende Verbindung zwischen Batterie und Motor. Das Potenzial dieses Leichtmetalls ist enorm: 2015 werden unsere Kunden aus der Automobilindustrie durch den Einsatz von LEONI-Aluminiumprodukten voraussichtlich rund 400 Tonnen Material einsparen.

Neue Hochvolt-Komponenten Das Angebot für Elektro- und Hybridfahrzeuge haben wir unter anderem um eine neu entwickelte Hochvolt-Ladedose erweitert, die für verschiedene Fahrzeugtypen geeignet ist. Hierfür erhielt LEONI bereits erste Serienaufträge. Auch im 48-Volt-Bereich wurden Fortschritte erzielt. So präsentierten wir den Prototyp eines kleineren, leichteren Hochvoltverteilers auf ersten Fachmessen. In Serie gehen kann das innovative Produkt voraussichtlich ab 2016.

Innovative Isolationswerkstoffe Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions brachte verschiedene neue Isolationswerkstoffe für Fahrzeugleitungen auf den Markt – beispielsweise LEONI FLUY, eine Kupferleitung mit ultradünner Wandstärke der Isolierung, die derzeit in ersten Testfahrzeugen erprobt wird. Außerdem präsentierten wir halogenfreie und damit besonders umweltfreundliche Compounds (Kunststoffmischungen), die für den Dauergebrauch bei Temperaturen von bis zu 125 bzw. 150 Grad Celsius geeignet und zugleich besonders abriebfest sowie resistent gegen Schmutz und Öl sind.

Intelligentes Ladekabel Mit dem iEVC (illuminated Electrical Vehicle charging Cable) stellte LEONI ein Konzept für ein innovatives Ladekabel mit statusindizierter Leuchtfunktion für Elektro- und Hybrid-Fahrzeuge vor, das 2015 zur Serienreife entwickelt werden soll. Das iEVC zeigt durch die Integration einer Leuchteinheit entlang des Kabels den Ladezustand an, ist universell einsetzbar, genauso robust wie herkömmliche Ladekabel und durch den Einsatz von LED-Technik besonders energieeffizient. Zudem steigert die gezielte Verwendung von biobasierten Werkstoffen und Recycling-Kupfer den Anteil nachhaltiger Materialien im Ladekabel auf über 50 Prozent. Auf der eCarTec Munich – der internationalen Leitmesse für Elektro- und Hybrid-Mobilität – wurde das iEVC für den „eCarTec-Award“ in der Kategorie „Product Concept/Vision“ nominiert.

Entwicklungspartner für die Medizintechnik Im Auftrag eines großen Medizintechnikherstellers entwickelte LEONI verschiedene Mikroskopkabel für ein softwaregestütztes Chirurgie-Navigationssystem. Dabei verbinden unsere konfektionierten Kabel das Navigationsmodul mit den unterschiedlichen anschließbaren OP-Mikroskopen. Diese besonders strapazierfähigen, robusten Spezialkabel haben eine hohe Übertragungsqualität und leiten so zuverlässig Daten, Bild und Energie weiter.

Lösungen für spezifische lokale Anforderungen Um die geplante Internationalisierung der WCS-Aktivitäten zu forcieren, benötigen wir zunehmend Produkte und Lösungen, die spezifischen Anforderungen in für uns wichtigen Wachstumsmärkten entsprechen. 2014 wurden deshalb unter anderem spezielle Technologien für die asiatische Bahnindustrie sowie Fahrzeugleitungs-Compounds für den chinesischen und den indischen Automobilmarkt entwickelt.

Entwicklungsprojekte und Kooperationen

Beide Unternehmensbereiche engagierten sich im Berichtsjahr weiterhin gemeinsam mit Kooperationspartnern in verschiedenen, teilweise geförderten Entwicklungsprojekten. Die Wiring Systems Division beteiligte sich unter anderem am Projekt „Motorized Wheel“ verschiedener Unternehmen aus der französischen Automobilindustrie, das sich mit elektrischen Antrieben beschäftigt, die in das Rad integriert werden. Eine weitere Kooperation betraf die Entwicklung neuer Verfahren für die Kontaktierung von Aluminiumleitungen. Das mit

mehreren Universitäten und Forschungsinstituten durchgeführte Projekt „High-TEG“ zur Herstellung thermo-elektrischer Generatoren, durch die Abwärme im Pkw für die Erzeugung elektrischer Energie genutzt werden kann, wurde erfolgreich abgeschlossen.

Ein wichtiges Thema, das der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions 2014 verfolgte, ist die Entwicklung von neuartigen Flammenschutzmitteln auf Basis von Nanotechnologie, die im Rahmen eines EU-geförderten Projekts getestet wurden. Dazu kooperieren wir mit der École Nationale Supérieure de Chimie de Lille. Von strategischer Bedeutung ist ferner ein Vorhaben zur Erprobung neuer Leitermaterialien auf Basis nichtmetallischer Werkstoffe. Hierfür stehen wir in engem Austausch mit namhaften internationalen Instituten. Weitere Kooperationspartner für diverse Forschungsprojekte sind zum Beispiel das Fraunhofer Institut, die Friedrich-Alexander Universität Erlangen-Nürnberg und die Technische Hochschule Nürnberg. Im Rahmen der Zusammenarbeit mit externen Instituten und Entwicklungspartnern wurde teilweise auch Know-how zugekauft, insgesamt aber nur in unwesentlichem Umfang.

Um uns mit anderen Unternehmen und der Wissenschaft über neueste technologische Trends auszutauschen, gehören wir außerdem verschiedenen Initiativen wie dem Kunststofftechnik-Netzwerk „PolyKing“ der Hochschule Würzburg-Schweinfurt, dem „Cluster Automotive“ von Bayern Innovativ oder dem „eNOVA Strategiekreis Elektromobilität“ an. Außerdem waren wir erneut Entwicklungspartner von zwei Teams des internationalen Hochschul-Konstruktionswettbewerbs „Formula Student“.

Nachhaltigkeitsbericht

LEONI strebt neben langfristigem ökonomischem Erfolg nach einem gesellschaftlichen und ökologischen Interessenausgleich. Hierzu orientieren wir uns – zusätzlich zu gesetzlichen Vorschriften – an anerkannten Standards wie dem Deutschen Corporate Governance Kodex, dem UN Global Compact und der Charta der Vielfalt. Hinzu kommen interne Regelungen wie unsere Sozialcharta, der LEONI Code of Ethics und Leitlinien zur Qualitätspolitik sowie zu Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz (Safety, Health, Environment; kurz SHE). Zur Umsetzung dieser Richtlinien und zur systematischen Verbesserung unserer Nachhaltigkeitsorientierung haben wir Management-Systeme für Compliance, Qualität sowie SHE etabliert.

Die folgenden Kapitel berichten über wesentliche Entwicklungen des vergangenen Jahres in den Bereichen Qualität, Soziales, Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz sowie Green Technology. Ausführliche Informationen zum Thema Nachhaltigkeit finden Sie im jährlichen Fortschrittsbericht (Communication on Progress, kurz COP), zu dem sich LEONI im Rahmen des UN Global Compact verpflichtet hat. Der aktuelle Fortschrittsbericht kann ebenso wie die internen Leitlinien auf der LEONI-Website eingesehen werden. Eine Übersicht über unsere Aktivitäten bietet außerdem der UN Global Compact-Index. Informationen zur Compliance enthält der Risiko- und Chancenbericht.

Corporate
Governance-Bericht
» Seite 32

LEONI Website
» www.leoni.com

UN Global Compact-Index
» Seite 220

Risiko- und Chancenbericht
» Seite 98

Qualitätsmanagement

LEONI optimiert in beiden Unternehmensbereichen kontinuierlich die Qualitätsmanagement-Systeme, um die hohe Zuverlässigkeit und Güte von Produkten, Dienstleistungen und Prozessen abzusichern. In der Wiring Systems Division wurde 2014 das integrierte Management-System, in dem die Aktivitäten aus den Bereichen Qualität, SHE und Produktivität zusammengefasst sind, um weitere Inhalte ergänzt und anwenderfreundlicher gestaltet. Aufgrund der zunehmenden Komplexität der Bordnetz-Projekte haben wir darüber hinaus einen neuen Leitfaden für den Projektmanagement-Prozess erarbeitet und werden die Planung und Ausführung künftig durch eine global einheitliche Software unterstützen. Die anstehenden Wiederholungsprüfungen nach der Automobilindustrie-Norm ISO/TS 16949 wurden im Berichtsjahr erfolgreich absolviert, sodass weiterhin alle WSD-Standorte nach dieser Norm zertifiziert sind. Hinzu kamen kundenspezifische Audits für ausgewählte Standorte und Projekte. Außerdem setzten wir als Gründungsmitglied der VDA-Initiative „Automotive Quality Alliance“ ein Zeichen für Qualität als zentraler Voraussetzung für den Markterfolg von Herstellern und Zulieferern in der Automobilindustrie.

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions gab es im Berichtsjahr erneut zahlreiche Einzelmaßnahmen zur weiteren Qualitätssteigerung an den Standorten. Im divisionsweiten Projekt zur Harmonisierung der Geschäftsprozesse mittels eines Standards/Templates für das ERP-System wurde mit der Fertigstellung des neuen ERP-Systems am Pilotstandort Roth ein Meilenstein erreicht. Darin enthalten sind auch verbesserte und systemgeführte Abläufe für die Qualitätssicherung. Zwei Tochterunternehmen in Serbien und der Slowakei durchliefen erstmals die Zertifizierung nach ISO 9001, sodass diese Qualitätsnorm wie im Vorjahr von allen Gesellschaften des Unternehmensbereichs erfüllt wird. Unser neuer indischer Standort wurde zusätzlich nach der Automobilindustrie-Norm ISO/TS 16949 erstzertifiziert, die insgesamt zehn Werke einhalten. Außerdem sind drei Unternehmenseinheiten nach dem Medizintechnik-Standard ISO 13485 und zwei nach der Luft- und Raumfahrt-Norm EN 9100 zertifiziert.

Verschiedene Kundenauszeichnungen zeigen die hohe Qualität unserer Produkte und unsere Verlässlichkeit als Partner auch im vergangenen Jahr:

Kundenauszeichnungen 2014	
Geschäftsbereich	Auszeichnung
WSD, BG US Customers & Commercial Vehicles	„Caterpillar Supplier Quality Excellence Recertification“, Caterpillar
WSD, BG US Customers & Commercial Vehicles	„Supplier Quality Excellence Award“, General Motors
WSD, BG US Customers & Commercial Vehicles	„Best Practices Recognition“, General Motors
WSD, BG German Customers	„Outstanding Supplier“, Benz Beijing Automotive Company
WSD, BG Asian Customers	„Top 50 Excellent Supplier in Chinese Automotive Industry“, Vogel Industry Media China
WSD, BG European Customers	„Supplier Award Productivity Activity“, Fiat
WSD, BG European Customers	„Supplier Award“ in der Kategorie Qualität, PSA
WCS, BG Industry & Healthcare	„Lieferant des Jahres“, Siemens Healthcare (X-Ray-Products)
WCS, BG Industry & Healthcare	1. Platz im Jahresranking von Siemens Healthcare (Imaging & IT-Division)
WCS, BG Industry & Healthcare	„2014 Best Quality Supplier“, Siemens Shenzhen Magnetic Resonance
WCS, BG Industry & Healthcare	„Molex Oscar“, Molex
WCS, BG Automotive Cables	„Top Quality“-Preis, Bosch and Siemens Home Appliances Group
WCS, BG Communication & Infrastructure	„Top Quality“-Preis, Bosch and Siemens Home Appliances Group
WCS, BG Communication & Infrastructure	„Supplier Award“, SolarWorld AG

Mitarbeiter und Soziales

Unsere **Mitarbeiter** sind ein wesentlicher Faktor für das angestrebte nachhaltige Wachstum von LEONI. Die erfolgreiche Rekrutierung, Aus- und Weiterbildung von Beschäftigten, die Bereitstellung attraktiver Arbeitsplätze sowie die Sicherstellung von Gleichberechtigung sind für LEONI Schlüsselindikatoren für Nachhaltigkeit, ebenso wie gesunde und sichere Arbeitsbedingungen. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Internationalisierung mit weltweiten Produktionsaktivitäten verpflichteten wir uns bereits 2003 in einer „Erklärung zu den sozialen Rechten und industriellen Beziehungen“ (Sozialcharta), an allen LEONI-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 Erfüllung dieser Standards in unseren Werken wird regelmäßig und weltweit durch unsere interne Revision überprüft.

Wir fordern auch unsere **Geschäftspartner** dazu auf, sich an unseren Vorgaben zu orientieren. Die allgemeinen Einkaufsbedingungen von LEONI verpflichten Lieferanten, die Sozialcharta und die Prinzipien des UN Global Compact einzuhalten. Schwerwiegende und wiederholte Verstöße gegen die dort festgelegten Grundsätze berechtigen LEONI zur sofortigen Beendigung der Lieferbeziehung. Im Unternehmensbereich Wiring Systems wird die Einhaltung verschiedener sozialer und ökologischer Kriterien zudem in einer Lieferanten-Selbstauskunft abgefragt. An den Standorten der Division WCS werden beispielsweise Fremdfirmen über unsere Arbeitssicherheits- und Gesundheitsschutz-Regelungen unterrichtet. Darüber hinaus nimmt die Lieferanten-Selbstbewertung Bezug auf den LEONI Code of Ethics.

2014 hat sich LEONI freiwillig verpflichtet, gemäß dem „U.S. Dodd-Frank Wall Street and Consumer Protection Act“ darüber zu berichten, in welchem Umfang unsere Produkte sogenannte **Konfliktminerale** enthalten, die aus Minen oder Schmelzhütten bestimmter afrikanischer Länder stammen. Damit fördern wir die Nach-

Mitarbeiter
» Seite 85

Arbeitssicherheit,
Gesundheits- und
Umweltschutz
» Seite 95

verfolgbarkeit dieser Stoffe sowie die Transparenz unserer Lieferkette und unterstützen unsere Kunden dabei, ihre entsprechenden Anforderungen zu erfüllen. Wesentlich kauft LEONI keine Materialien ein, die derartige Mineralien enthalten. Künftig werden wir auch an unsere Lieferanten die Erwartung herantragen, dass sie uns nur Komponenten mit Rohstoffen aus verantwortungsbewusst bewirtschafteten Quellen liefern.

LEONI engagiert sich mit **Spenden und Sponsoring** für verschiedene gesellschaftliche Projekte und Einrichtungen. Unser Sponsoring-Konzept sieht vor, den Großteil der Unterstützung für soziale Aktivitäten an den Standorten zu verwenden. Hinzu kommen in geringerem Umfang Beiträge für Kultur, Bildung und Wissenschaft sowie Sport. 2014 lag der regionale Schwerpunkt auf Tunesien: Dort haben wir im Rahmen unserer Jahrespende eine Grundschule modernisiert und erweitert sowie eine Organisation zur Betreuung von Autisten unterstützt. In Deutschland förderte LEONI unter anderem Kindergärten, Schulen und Behinderteneinrichtungen sowie Flüchtlingsaufnahmestellen.

Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz (SHE)

Zusammenarbeit für SHE intensiviert

Seit 2013 verfügen beide LEONI-Unternehmensbereiche über inhaltlich einheitliche SHE-Leitlinien, um Arbeitsunfällen und Berufserkrankungen vorzubeugen sowie Umwelteinwirkungen zu verringern. Auf dieser Basis wurde die Zusammenarbeit zwischen beiden Divisionen im Berichtsjahr insbesondere im Bereich Umweltschutz intensiviert.

Zahlreiche Werke und Niederlassungen durchliefen 2014 wieder interne und externe Audits, die unsere SHE-Standards überprüften und dokumentierten. Der Unternehmensbereich Wiring Systems absolvierte erfolgreich die dritte Matrix-Stichprobe im Rahmen der Multisite-Zertifizierung nach der internationalen Umweltschutz-Norm ISO 14001, in die gegenwärtig insgesamt 22 Standorte einbezogen sind. Geprüft wurden Standorte in Brasilien, Deutschland, Rumänien und Tunesien. Darüber hinaus absolvierten fünf Standorte das Wiederholungsaudit nach dem Arbeits- und Gesundheitsschutz-Standard OHSAS 18001. In zehn Organisationseinheiten in Brasilien, Deutschland, Marokko, Mexiko und Serbien haben wir zudem interne SHE-Audits durchgeführt. Weitere Werke wurden für eine Erstzertifizierung im Jahr 2015 vorbereitet.

In der Wire & Cable Solutions Division wurde 2014 der deutsche Standort Stolberg sowohl nach OHSAS 18001 als auch nach ISO 50001 erstzertifiziert. Diese Energiemanagement-Norm erfüllte erstmals auch der Standort Roth. Hinzu kam die Erstzertifizierung eines Standorts der slowakischen Tochtergesellschaft nach ISO 14001. Damit sind die Hälfte aller rechtlichen WCS-Einheiten nach dieser Umwelt-Norm und sieben zusätzlich nach EMAS validiert.

SHE-Aktivitäten

Safety Zur weiteren Steigerung der Arbeitssicherheit führten 2014 im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions acht Standorte eine Selbstbewertung hinsichtlich Arbeits- und Gesundheitsschutz durch. Auch die Methodik zur Gefährdungsbeurteilung wurde verbessert. Die Wiring Systems Division erarbeitete einen sehr umfangreichen Safety-Standard für die Bereiche Warenein- und -ausgang sowie Lagerung. Grundsätzlich streben wir eine Null-Unfall-Rate an. Unsere ohnehin äußerst niedrige Arbeitsunfallrate konnte nochmals leicht verbessert werden.

LEONI Website
» www.leoni.com

Health Um unseren Mitarbeitern gesundheitsverträglichere Arbeitsbedingungen zu bieten, wurden im Berichtsjahr unter anderem in einigen WCS-Werken Kurzwechschichtmodelle mit maximal drei Nachtschichten am Stück sowie ergonomischere Anfangszeiten eingeführt. In der Holdinggesellschaft standen Leistungen zur Gesundheitsvorsorge im Mittelpunkt – beispielsweise Rahmenverträge mit Fitnessstudios und Trainern, Ernährungsberatung, Hautscreening-Angebote, ein „Rückentag“ sowie Impulsveranstaltungen zur Ernährung oder zur Sensibilisierung der Führungskräfte zum Thema psychische Belastungssituationen.

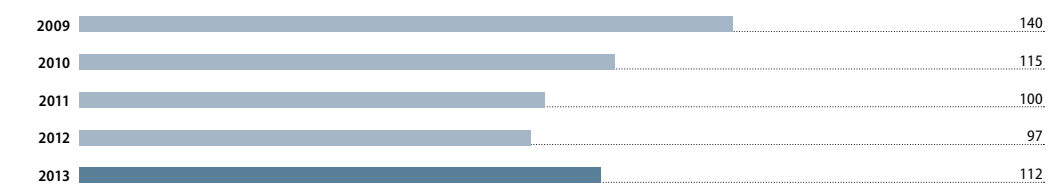
Environment Der anlagenintensive Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions konnte die Energieeffizienz in der Fertigung wie geplant weiter steigern. Im Rahmen des divisionsweiten Umweltziels 2014 erhielten die größeren Produktionsstandorte wieder entsprechende Vorgaben und wurden bei Bedarf zu Verbesserungsmaßnahmen verpflichtet. Im Fokus stand die wirtschaftlichere Erzeugung und Verteilung von Druckluft, dem zentralen Medium für die WCS-Produktionsprozesse. Zusätzlich verfügen alle Werke über individuelle Ziele im Bereich Umweltschutz, insbesondere zu Abfallminimierung und Senkung des spezifischen Energieverbrauchs, und setzen entsprechende Projekte um. Beispielsweise wurden an mehreren Standorten in Deutschland, Polen und der Slowakei moderne Beleuchtungskonzepte mit energieeffizienten Leuchtmitteln, Präsenzmeldern und Tageslichtsteuerung eingeführt. Der Unternehmensbereich Wiring Systems vergab im Berichtsjahr verschiedene Master-, Bachelor- und Praktikumsarbeiten, um Verbesserungspotenziale im Umweltschutz zu entwickeln. Themen waren unter anderem „Green Logistik“, „Product Carbon Footprint“ sowie „Energieeffizienz“.

Energieverbrauch und CO₂-Emissionen im Konzern

Im Rahmen des UN Global Compact-Fortschrittsberichts 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 2013: In diesem Jahr wurden je 1 Mio. € Umsatz rund 112 MWh Energie verbraucht und etwa 57 Tonnen CO₂ emittiert. Bei den Abweichungen gegenüber dem Jahr 2012 machten sich neben einem veränderten Berechnungsschema unter anderem der höhere Arbeitsaufwand im Zusammenhang mit zahlreichen Neuanläufen sowie länderspezifische, nicht beeinflussbare Umrechnungsfaktoren für den Energiemix zur Berechnung der CO₂-Emissionen bemerkbar. Die entsprechenden Daten für 2014 stehen Ende März 2015 zur Verfügung und werden im nächsten UN Global Compact Fortschrittsbericht publiziert.

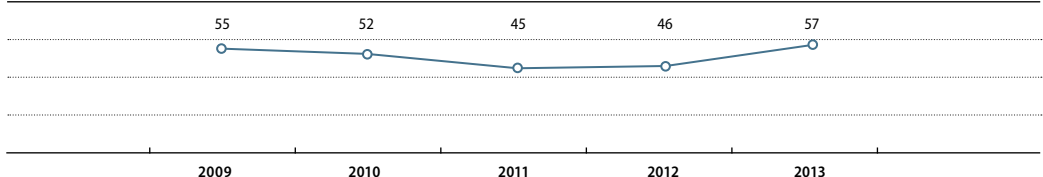
Energieverbrauch im Konzern

Energie in MWh / 1 Mio. € Umsatz



Direkter CO₂-Ausstoß konzernweit

Tonnen / 1 Mio. € Umsatz



Green Technology

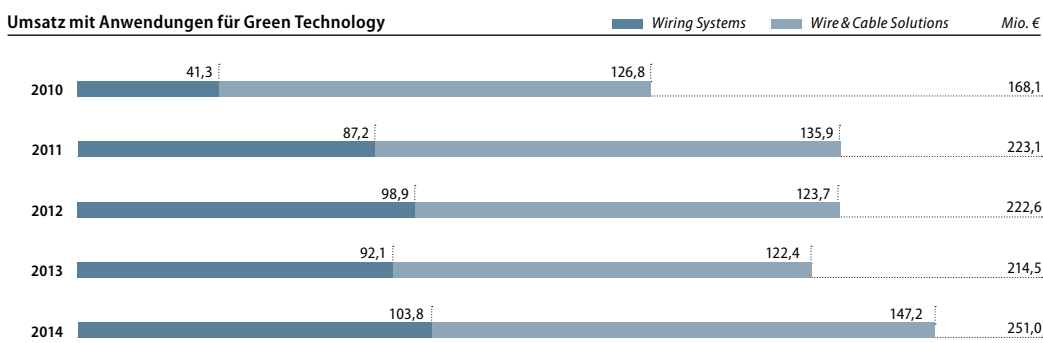
Unter dem Begriff Green Technology versteht LEONI alle Produkte, Systemlösungen und Services, die es ermöglichen, energieeffizienter und ressourcenschonender zu wirtschaften, Emissionen zu reduzieren und damit die Umweltbelastung zu senken. LEONI bedient bereits heute sämtliche vom BMU definierten wichtigsten 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 Schieneverkehrstechnik

■ *Schwerpunktmärkte*

2014 wurde das Angebot von LEONI im Bereich Green Technology weiter ausgebaut. Details über die Neuentwicklungen finden Sie im Kapitel Forschung & Entwicklung. Der Umsatz mit Produkten und Lösungen für Green Technology stieg im Geschäftsjahr 2014 konzernweit um 17 Prozent auf 251,0 Mio. € (Vorjahr: 214,5 Mio. €).

Forschung & Entwicklung
 >> Seite 89

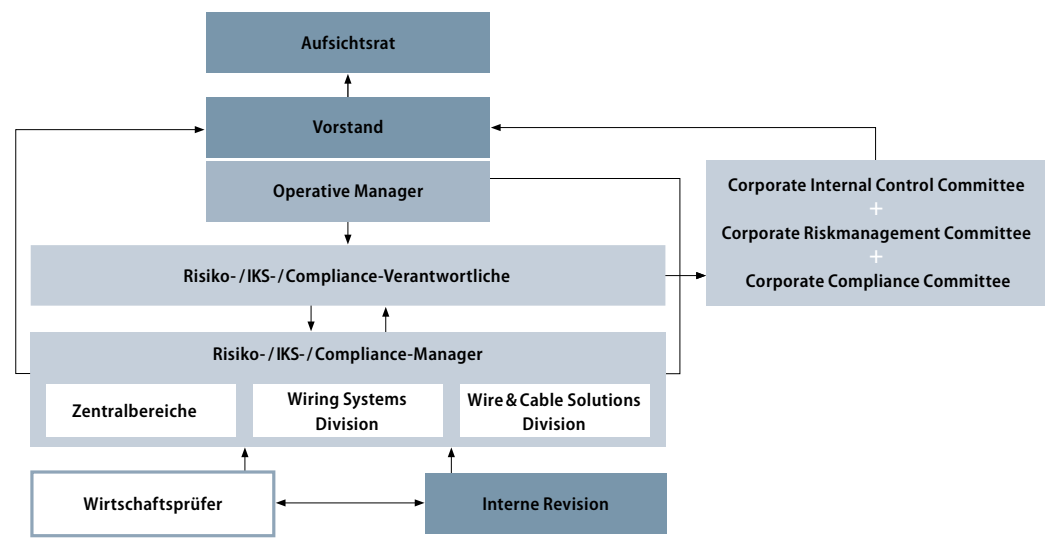


Auch unsere Fertigungsprozesse bewerten wir im Hinblick auf Green Technology: Der Umsatz mit Produkten, die in umweltzertifizierten Standorten bzw. unter Einsatz energieeffizienter Anlagen und Maschinen hergestellt werden, nahm 2014 konzernweit von 3.087,8 Mio. € auf 3.143,7 Mio. € zu. Hiervon entfielen 1.128,5 Mio. € auf den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions (Vorjahr: 1.076,8 Mio. €) und 2.015,2 Mio. € auf das Segment Wiring Systems (Vorjahr: 2.011,0 Mio. €).

Risiko- und Chancenbericht

Als international ausgerichtetes und tätiges Unternehmen sieht sich LEONI regelmäßig mit Risiken und Chancen konfrontiert. Unser Ziel ist es, Risiken nur dann einzugehen, wenn durch die damit verbundenen Chancen ein angemessener Beitrag zum Unternehmenswert erwartet und eine Bestandsgefährdung ausgeschlossen werden kann. Hierzu haben wir ein wirksames Risiko- und Chancenmanagement-System installiert. Generell definieren wir Risiken und Chancen als Abweichung vom geplanten Ergebnis.

Risiko- und Chancenmanagement



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 die operativ tätigen 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.

Das Risikomanagement ist in die bestehenden Planungs-, Controlling- und Informationssysteme integriert und umfasst weltweit alle Gesellschaften der LEONI-Gruppe. Außerdem wird das Risikomanagement-System durch das konzernweite interne Kontrollsystem und das Compliance Management System ergänzt.

Risikoidentifikation und -bewertung Wesentliches Instrument zur Risikoidentifizierung und -bewertung sind die jährlich für die Divisionen und die Holding stattfindenden Risikomanagement-Workshops, in denen das Risikoinventar der Unternehmensbereiche und des Konzerns aktualisiert, eine Schulung durchgeführt und die Schwankungsbreiten der Marktrisiken für die Aggregationsrechnung eingeschätzt werden. 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.

Die Verantwortung für die Risikoidentifizierung, -bewertung und -bewältigung verbleibt immer beim zuständigen Risikoverantwortlichen. Bei der Risikobewältigung wird nach dem möglichen Höchstschaden priorisiert. Versicherungslösungen haben dabei einen hohen Stellenwert, sofern diese wirtschaftlich darstellbar sind. Sobald eine risikominimierende Maßnahme umgesetzt ist, wird der mögliche Höchstschaden um diesen Effekt reduziert.

Risikoüberwachung und -berichterstattung Über das Risikoreporting wird pro Quartal eine Einschätzung der Risikosituation vorgenommen und mit dem Vorstand besprochen. Als Gesamtindikator gilt die Veränderung des Value-at-Risk für das Budgetjahr. Diese Information und die zwölf wichtigsten (TOP 12) Risiken werden dem Vorstand und dem Aufsichtsrat jährlich vorgestellt. Im Risikomanagement der Unternehmensbereiche wird das Risikoreporting mit Hilfe eines Risk-Reporting-Sheets mindestens quartalsweise auf Business Group-Ebene durchgeführt. Der Fokus wird dabei auf die TOP 10 Risiken pro Division und die TOP 12 Risiken auf Konzern-Ebene gelegt. Die in den Unternehmensbereichen mit dem Risk-Reporting-Sheet gemeldeten Risiken werden vom Divisions-Risikomanagement verifiziert und quartalsweise in die zentrale Risikodatenbank eingegeben sowie anhand der durch eingeleitete Gegenmaßnahmen stattgefundenen Risikoreduzierung aktualisiert.

Der Vorstand erhält einen Quartals-Risikobericht mit folgenden Inhalten:

- TOP-Risiken pro Division und für die LEONI-Gruppe
- Risikostatus und -trend in Relation zur Risikotragfähigkeit
- Aktuelle Risiken mit einem möglichen Höchstschaden von über 500.000€
- Compliance-Status der LEONI-Gruppe
- Status zum internen Kontrollsystem der LEONI-Gruppe

Der Quartals-Risikobericht für das jeweils vierte Quartal wird durch den Bericht über die Risikoaggregation und das Ergebnis der Risikoworkshops ersetzt. Die Risikoaggregation findet gleich nach den Workshops statt und wird im Ergebnis an den Gesamtvorstand und den Aufsichtsrat berichtet. Neben dem kontinuierlich ablaufenden Reporting gibt es auch die Möglichkeit zur Ad-hoc-Risikomeldung.

Prozessverbesserung Im Corporate Riskmanagement Committee tauschen sich die Fachbereiche Corporate Legal Affairs, Corporate Internal Audit, Corporate Finance (inkl. Insurance), Corporate Tax, Corporate Information Management, Corporate Information Security, Corporate Controlling & Accounting und die Divisions-Risikomanager unter der Führung des zentralen Risikomanagers mit dem Vorstand aus. Dabei stehen Prozessverbesserungen und das Sicherstellen der Wirksamkeit des Risikomanagement-Systems auf der Tagesordnung. Die Wirksamkeit des Risikomanagement-Systems wird einmal jährlich vom Prüfungsausschuss und Abschlussprüfer sowie alle drei Jahre durch die interne Revision und externe Experten überprüft.

2014 haben wir das Risikomanagement-System der LEONI AG erfolgreich einer externen Prüfung zur grundsätzlichen Eignung und Wirksamkeit unterzogen sowie unsere Risikoworkshops durch externe Risikomanagement-Experten verstärkt. Daraus resultierende Handlungsempfehlungen wurden teilweise bereits umgesetzt. Wir planen, die verbleibenden Empfehlungen 2015 umzusetzen. Ferner wurde ein Projekt zur Implementierung einer GRC-Software (Governance, Risk, Compliance) gestartet, die in unser Standard-ERM- (Enterprise Resource Management) und Controlling-System integriert wird.

Chancenmanagement-System

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 Group/Unit-Ebenen sowie im Management der wesentlichen Projekte des Unternehmensbereichs Wiring Systems integriert.

Berichterstattung Die Dokumentation erfolgt anhand einer jährlichen Risiko-/Chancen-Gegenüberstellung von unseren operativen Managern pro Business Group/Unit sowie für wichtige Projekte und wird über eine Aggregationsrechnung für den Vorstand und den Aufsichtsrat verdichtet. Hierzu bedienen wir uns der sogenannten Monte-Carlo-Simulation. Dazu werden wir 2015 eine quartalsweise Chancenmeldung in unser Risikomanagement-System integrieren.

Prozessverbesserung Die Prozessverbesserung für das Chancenmanagement findet durch das Risikomanagement-System statt.

Internes Kontrollsystem

Das interne Kontrollsystem der LEONI AG soll die konzernweiten Kontrollen zu den wesentlichen Prozessrisiken dokumentieren, die gesetzlichen Pflichten aus der 8. EU-Richtlinie und deren Umsetzung im BilMoG erfüllen sowie Schwächen im Kontrollsystem identifizieren.

Die Aufbau- und Ablauforganisation des internen Kontrollsystems untergliedert sich bei LEONI in vier lokale Kontroll-Level (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, CSA) zentral im Risikomanagement dokumentiert. Unsere Kontrollprozesse sind dabei nicht nur auf rechnungslegungsbezogene Risiken begrenzt, sondern schließen auch operative und Compliance-Kontrollen mit ein. 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.

Berichterstattung Das Reporting erfolgt vierteljährlich im Corporate Internal Control Committee und über den Quartals-Risikobericht an den Gesamtvorstand. Grundlage der Berichterstattung sind die abgegebenen CSAs des operativen Managements.

Prozessverbesserung Die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems wird einmal jährlich vom Prüfungsausschuss untersucht. 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. Handlungsempfehlungen, die sich aus der 2012 erfolgten externen Prüfung zur Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen an ein konzeptionell angemessenes operatives und rechnungslegungsbezogenes Kontrollsystem ergeben haben, wurden in den wesentlichen Punkten umgesetzt.

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

Das interne Kontrollsystem der LEONI AG umfasst die vom Management eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur

- Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit,
- Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie
- Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften.

Das Risikomanagement-System beinhaltet die Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit den Risiken unternehmerischer Betätigung. Im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess sind im Konzern folgende Strukturen und Prozesse implementiert: Der Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für das interne Kontroll- und Risikomanagement-System im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess im Konzern. Über eine fest definierte Führungs- und Berichtsorganisation sind alle strategischen Unternehmens- und Geschäftsbereiche eingebunden. Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems sind in einer internen Richtlinie niedergelegt, die 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;
- Monitoring-Kontrollen 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.

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).

eLearning Um die Compliance-Felder Code of Ethics/Sozialcharta und Korruptionsprävention weiter zu unterstützen, ist LEONI 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. 2014 fanden eLearning-Schulungen zu den Compliance-Feldern Code of Ethics/Sozialcharta, Exportkontrolle, Information Security und Datenschutz statt. Aktuell schulen wir bis zu 12.500 Mitarbeiter in bis zu fünfzehn Sprachen. Die begleitenden internen Richtlinien sind in bis zu zwanzig Sprachen verfügbar.

Berichterstattung Die Verantwortlichen für das Risikomanagement sind auch für die Compliance zuständig. Analog zum Risikoreporting gibt es eine quartalsweise Compliance-Berichterstattung. Für die acht genannten Compliance-Felder ist jeweils ein Compliance Feld Manager zuständig. Automatisierte Compliance-Prüfungen über Self Checks und eine jährlich 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.

Prozessverbesserung Die Compliance Feld Manager treffen sich quartalsweise im Corporate Compliance Committee und sorgen auch für eine ständige Verbesserung unseres Compliance Management Systems. Erkannte Verbesserungspotenziale aus der 2011 durchgeführten externen Prüfung der Konzeption, Angemessenheit und Wirksamkeit unserer Compliance wurden in den für LEONI wesentlichen Punkten umgesetzt. 2014 haben wir eine neue Richtlinie für das Compliance-Feld Korruptionsprävention erstellt, um einen noch stärkeren Fokus auf dieses Thema zu setzen. Für die Regionen, in denen LEONI tätig ist, wurden zudem jeweils Regional Compliance Officers ernannt.

Darstellung der wesentlichen Risiken und Chancen

Die Risiken und Chancen des LEONI-Konzerns werden in die Klassen Strategische Risiken/Chancen und Marktrisiken/-chancen, Operative Risiken/Chancen, Finanzielle Risiken/Chancen und Compliance-Risiken/Chancen unterteilt. Nachfolgend sind die wesentlichen Risiken (TOP 12) und Chancen dargestellt.

Strategische Risiken und Marktrisiken

Die strategischen Risiken und Marktrisiken begegnen uns hauptsächlich in den Bereichen

- Preisdruck/-schwankungen,
- Beschaffungsmarktrisiken,
- Bedrohung von Marktposition und Wettbewerbsvorteilen,
- Markttrends/Absatzschwankungen,
- Standort-/Länderrisiken,
- Marktattraktivität,
- Wettbewerbskräfte sowie
- Strategie / Organisation / Kernkompetenzen.

Die vier wesentlichen Risiken sind:

Konjunkturreinbruch 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. Auf einen konjunkturellen Umsatzeinbruch hat sich LEONI durch eine verstärkte Flexibilisierung der Kostenstruktur entsprechend eingestellt.

Preissenkungsdruck LEONI liefert seine Produkte in Märkte, die durch sehr hohen Wettbewerb gekennzeichnet sind. Der in der Automobilindustrie herrschende Trend zur Beteiligung der Zulieferer an den Entwicklungskosten betrifft LEONI auch weiterhin. 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.

Kupferpreisschwankungen 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. Bei einem über längere Zeit steigenden Kupferpreis ist durch die zeitlich verzögerte Kostenweitergabe an unsere Kunden stichtagsbezogen ein negativer Ergebniseffekt möglich. Erhebliche Nachfragerückgänge können dazu führen, dass wir bei gleichzeitigem Kupferpreisrückgang einen Teil der von uns auf Termin zu höheren Einstandspreisen gekauften Kupferbestände zu niedrigen Preisen verkaufen müssen. Dadurch würde sich ebenfalls ein negativer Ergebniseffekt ergeben. Bei einem zum Stichtag stark fallenden Kupferpreis können Abwertungsrisiken für die Kupferbestände entstehen. Eine Verknappung der Kupferbestände kann zu Lieferengpässen und höheren Kupferpreisen führen. Um Lieferengpässe zu vermeiden, setzt LEONI auf langfristige und direkte Lieferbeziehungen zu den Kupferlieferanten.

Materialkostenschwankungen Kontaktierungssysteme, die aus Kunststoffgehäusen und Metallkontakten bestehen, werden nahezu ausschließlich mit Werkzeugen hergestellt, die aufgrund von Kundenvorgaben oder aus Wirtschaftlichkeitsgründen überwiegend von einem Lieferanten stammen (Single Source). Steigende Bedarfe können zu Kostensteigerungen bei unseren wichtigsten Rohstoffen führen. Dies kann zu Preisforderungen und damit zu einem Anstieg der Einkaufspreise bei den entsprechenden Einzelteilen und zusätzlich bei Verknappung auch zu Lieferengpässen führen. Bisher konnten Materialkostensteigerungen durch den internationalen Wettbewerb unserer Lieferanten weitgehend vermieden werden.

Strategische Chancen und Marktchancen

Globalisierung, Innovation, Systemgeschäft und Kostenführerschaft Dank seiner strategischen Ausrichtung hat der LEONI-Konzern die Chance, deutlicher und schneller von positiven externen Entwicklungen zu profitieren, die Marktposition langfristig 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 Amerika und Asien 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.

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 als erwartet. Dies gilt insbesondere für die Regionen Amerika und Asien. Sollten beispielsweise die Automobilmärkte dort stärker expandieren, kann LEONI davon sowohl durch direkte Lieferungen in die Regionen 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.

Elektromobilität, Green Technology und alternative Energiegewinnung Neue technologische und gesellschaftliche Trends bieten LEONI ebenfalls Wachstumschancen – etwa das zunehmende Interesse der Autofahrer an Hybrid- und Elektroantrieben 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. 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 Risiken

Die operativen Risiken begegnen uns hauptsächlich in den Bereichen

- Produktion,
- Einkauf/Logistik,
- Personal,
- Projektmanagement,
- Forschung/Entwicklung,
- Vertrieb und
- Information Management.

Die sechs wesentlichen Risiken sind:

Ausfall der Lieferkette zu unseren Kunden Die Standortpolitik des LEONI-Konzerns, der 2014 insgesamt 82 Produktionsstandorte in 31 Ländern unterhielt, orientiert sich stark an den Anforderungen der Kunden, denen LEONI auf Auslandsmärkte folgt. Der ständige Preis- und Kostendruck führt zu einem überproportionalen Wachstum der Produktionskapazitäten in Niedriglohnländern. Dadurch müssen Kunden häufig über mehrere Grenzen hinweg beliefert werden. In einigen Ländern bestehen zudem politische Risiken, beispielsweise in Nordafrika und der Ukraine. Schwierige politische Situationen können immer wieder zu Unruhen und auch zu Streiks an unseren dortigen Produktionsstandorten oder zu geschlossenen See- und Flughäfen führen. Die Möglichkeit einer vorübergehenden Belieferung aus Produktionsstandorten in anderen, nicht betroffenen Ländern ist aufgrund der kundenspezifischen Produkte im Unternehmensbereich Wiring Systems stark eingeschränkt. Die Tragweite dieses Risikos wird durch Just-in-time-Belieferung und das Single-Source-Prinzip mancher Kunden zusätzlich gesteigert. 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 einem Land weiter mitzutragen. Ein Ausfall der Lieferkette zu unseren Kunden, z.B. aufgrund von Unruhen, Cybercrime oder Naturkatastrophen, kann zu einem mehrwöchigen Lieferengpass führen. 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 stark durch Erdbeben, Überschwemmungen oder sonstige Naturkatastrophen gefährdet ist.

Anlauf- und Projektkosten Im Geschäftsjahr 2014 wurde eine Vielzahl von Neuanläufen erfolgreich umgesetzt. Allerdings führte eine parallel in Asien und Amerika startende Serienfertigung von Bordnetz-Systemen für ein deutsches Oberklassefahrzeug zu unerwartet großem Personalbedarf, hohen Ausschussquoten sowie zusätzlichen Luftfrachtkosten, die das Ergebnis im dritten Quartal gedrückt haben. Derzeit läuft der Ausbau

unserer Produktionskapazitäten für neue Baureihen unserer Kunden wieder nach Plan. Sollte es nicht gelingen, Fertigungsanläufe termingerecht und den Anforderungen der Kunden entsprechend sicherzustellen, könnte dies gravierende Folgen für das künftige Geschäft haben und zu hohen Sonderkosten führen. Um dieses Risiko zu minimieren, wurde das Projektmanagement für derartige Großprojekte im Unternehmensbereich Wiring Systems als eigenständige Organisationseinheit ausgebaut. Eine laufende Überwachung sorgt dafür, dass Anlauftrisiken erkannt und Gegenmaßnahmen ergriffen werden können.

Information Management 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, Angriffe auf unsere Netzwerke, der Verlust oder die Manipulation von Daten können die Lieferbereitschaft von LEONI gefährden, die Produktion bei den Kunden vorübergehend unterbrechen und weitreichende Schadensersatzforderungen nach sich ziehen. LEONI arbeitet sowohl im konzeptionellen als auch im operativen Bereich permanent an der Optimierung des IT-Umfeldes. 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 der Sicherheit unserer Informationssysteme und Netzwerke sowie der Sicherstellung der Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Verlässlichkeit unserer Daten.

Produkthaftung/Rückruf LEONI-Produkte werden überwiegend für technisch anspruchsvolle Erzeugnisse oder Anlagen mit hohen Sicherheitsstandards verwendet. Ein Ausfall kann zu weitreichenden Konsequenzen von Stillstandskosten über Vertragsstrafen bis zu Personenschäden führen. 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), EN 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. Produkthaftungsfälle und Rückrufe werden durch einen implementierten sogenannten Red Alert Prozess ohne Verzögerung an alle betroffenen Bereiche gemeldet, um sofort Gegenmaßnahmen einleiten zu können.

Verlust eines Kunden Der Verlust eines von uns belieferten Großkunden kann übergangsweise zu Gewinn-/Deckungsbeitragsausfällen und zusätzlichen Kapazitätsanpassungskosten führen. Durch eine breitere, internationale Kundenbasis haben wir die Abhängigkeit von einigen wenigen Großkunden im Unternehmensbereich Wiring Systems verringert. Die langen Vertragslaufzeiten, meistens über die Lebensdauer einer

Fahrzeugbaureihe, und der Aufbau sehr enger und stabiler Kundenbeziehungen, z.B. durch eine umfassende Entwicklungsarbeit und einen hervorragenden Lieferservice, sorgen dafür, dass sich ein Kundenverlust frühzeitig ankündigen würde und entsprechende Maßnahmen rechtzeitig eingeleitet werden könnten.

Personalkostenschwankungen 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, Nordafrika und Asien stellen das Personalmanagement vor besondere Herausforderungen. Hinzu kommt der hohe Umfang an Produktion in 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 und der Ukraine oder bei einer Naturkatastrophe durch einen internationalen Dienstleister gesichert.

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 gegebenenfalls 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. Schließlich entstehen aufgrund der Zusammenarbeit der zwei Unternehmensbereiche in einer aufeinander aufbauenden Wertschöpfungskette Synergien, die LEONI sowohl Kostensenkungs- als auch Expansionschancen bieten.

Gute Möglichkeiten für eine über den Erwartungen liegende Entwicklung im Unternehmensbereich Wiring Systems eröffnen zum Beispiel die Intensivierung des Geschäfts mit neuen Kunden und der weitere Ausbau unseres Best-in-Class-Produktionsnetzwerks, durch den wir unsere Position als Kostenführer und Global Player verbessern können. Auch die Erweiterung der Wertschöpfungskette in den Bereichen neue Bordnetzarchitekturen und Integration elektromechanischer Komponenten erschließt zusätzliche Ertragspotenziale. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions ermöglichen beispielsweise Produkt-, Werkstoff- oder Technologieinnovationen, vor allem auf den Gebieten halogenfreie und flammwidrige Kabel, Miniaturisierung, Lichtwellenleiter- und Hochfrequenzkabel Marktanteilsgewinne. Verstärktes Engagement in den Bereichen erneuerbare Energien – insbesondere der Wasser-, Wind- und Solarenergie – sowie Mobilität, Advanced Manufacturing, Medizintechnik, Steckverbindungstechnik und Sensorik bieten die Chance, am zu erwartenden Wachstum in diesen Märkten deutlicher zu partizipieren.

Finanzielle Risiken

Die finanziellen Risiken begegnen uns hauptsächlich in den Bereichen

- Währungs- und Zinsrisiken,
- Forderungsausfallrisiken,
- Finanzierung,
- Liquiditätsrisiken und
- M & A- / Abwertungsrisiken.

Die drei wesentlichen Risiken sind:

Forderungsausfall/Liquidität Der Ausfall des Forderungsbestands eines großen Kunden kann den Jahresüberschuss spürbar negativ beeinflussen. Zur Vorsorge werden alle Kunden, die mit dem LEONI-Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, einer Bonitätsprüfung unterzogen. Die regelmäßige Analyse des Forderungsbestands und der Forderungsstruktur ermöglicht eine laufende Überwachung des Risikos. Als weiteres Instrument zur Reduzierung des Ausfallrisikos dient das Factoring, welches als „True Sale Factoring“ für ausgewählte Kunden erfolgt.

LEONI setzt zur Absicherung des geplanten Wachstums neben den bestehenden langfristigen Schuldscheindarlehen ausreichend kurz- und langfristige Kreditzusagen von Banken ein. Im Wesentlichen erfolgt 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. Sollte z.B. im Falle einer Krise das interne Rating unserer Kernbanken für LEONI unter Investmentgrade sinken, so würde eine ggf. notwendige Finanzierung voraussichtlich zu erhöhten Kosten führen und eventuell nicht in der gewünschten Größenordnung zur Verfügung gestellt werden. 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 Finanzmittel und der finanziellen Vermögenswerte (z.B. Forderungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte) sowie die erwarteten Cashflows aus der Geschäftstätigkeit.

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

Währungsrisiken Hauptsächlich tätigen wir unsere Geschäfte in Euro oder in lokalen Märkten in der jeweiligen Landeswährung. Aufgrund der Globalisierung der Märkte sind wir jedoch verstärkt mit Währungsrisiken konfrontiert. In der Konzernholding, der LEONI AG, kümmert sich die Abteilung Corporate Finance in Zusammenarbeit mit einer Währungskommission um 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.

Weitere Details über diese Finanzrisiken enthält der Anhang.

Compliance-Risiken

Die Compliance-Risiken begegnen uns hauptsächlich in den Bereichen

- Kapitalmarktrecht,
- Steuerrecht,
- Kartellrecht,
- Produkthaftpflicht- und Rückrufrisiken,
- Umweltrisiken,
- Korruption / Fraud,
- LEONI Code of Ethics/Sozialcharta und
- Information Security/Datenschutz.

Bei Verstößen kann es zu erheblichen Bußgeldern, Reputationsverlusten, Schadensersatzansprüchen und je nach Land auch zu Haftstrafen für Manager kommen. Die zwei wesentlichen Risiken sind:

Kartellrecht Wie berichtet, wurden seit Oktober 2011 in den USA und Kanada mehrere Zivilverfahren in Form von Sammelklagen („class actions“) gegen LEONI und andere international tätige Bordnetzhersteller wegen angeblicher Verstöße gegen das Kartellrecht eingeleitet. LEONI wird sich weiterhin verteidigen und geht wie bisher davon aus, die Behauptungen widerlegen und die Verfahren erfolgreich abschließen zu können.

Exportkontrolle Embargoverschärfungen können die Auslieferung abgeschlossener Verträge unterbinden. Dadurch kann es zu Umsatzverlusten und Forderungsausfällen kommen.

Beurteilung der Gesamtsituation durch den Vorstand

Nach Ansicht des Vorstands hat sich die Risikolage für den LEONI-Konzern 2014 nicht wesentlich verändert. Das größte Risiko besteht weiterhin in einer Störung unserer Lieferfähigkeit an die Automobilhersteller. Die folgende Darstellung gibt einen tabellarischen Überblick über die wesentlichen Einzelrisiken für LEONI, ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und mögliche finanzielle Höchstschäden. 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.

Die wichtigsten Einzelrisiken für LEONI

Risiken	Möglicher finanzieller Höchstschaden ¹	Eintrittswahrscheinlichkeit ²
Ausfall der Lieferkette zu unseren Kunden	kritisch	weniger wahrscheinlich
Konjunkturereinbruch (Krise)		möglich
Complianceverstöße	spürbar	weniger wahrscheinlich
Forderungsausfall (Krise)		möglich
Anlauf- und Projektrisiken		
Wertberichtigung (Krise)		
Kupferpreisschwankungen		gering
Verlust eines Kunden	möglich	
Produkthaftung und Rückruf		
Preissenkungsdruck		
Währungsschwankungen	gering	möglich
Personalkostenschwankungen		

¹gering: Jahresgewinn kann leicht verringert werden
 spürbar: Jahresgewinn kann sichtbar verringert werden
 kritisch: Jahresgewinn kann aufgezehrt werden

²weniger wahrscheinlich: einmal in 10 – 50 Jahren
 möglich: einmal in 1 – 10 Jahren

SWOT-Analyse

Unternehmensspezifisch

Marktspezifisch

Stärken

Chancen

Führende Position in den wichtigsten Kernmärkten in Europa

Mittelfristig nachhaltig stabiles Wachstum der Automobilmärkte weltweit

Starke internationale Präsenz mit Vertrieb, Entwicklung und Produktion

Marktwachstum in den Regionen Asien und Amerika

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 Produktionsanteil in Low-Cost-Ländern

Trend zu Green Technology und Energieeinsparung

Klare Fokussierung auf Kernprodukte und Kernmärkte

Ausweitung des Systemgeschäfts

Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien

Ausweitung des Industriegeschäfts

Schwächen

Risiken

Noch geringer Marktanteil in Indien und Brasilien

Hoher Preisdruck der OEMs

Starke Abhängigkeit des Non-Automotive-Geschäfts von Europa

Anstieg der Rohstoffpreise

Steigende Lohnkosten in Low-Cost-Ländern

Politische Risiken in Low-Cost-Ländern

Intensivierung des Wettbewerbs und steigender Wettbewerbsdruck

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.

Prognosebericht

Konjunkturelle Rahmenbedingungen

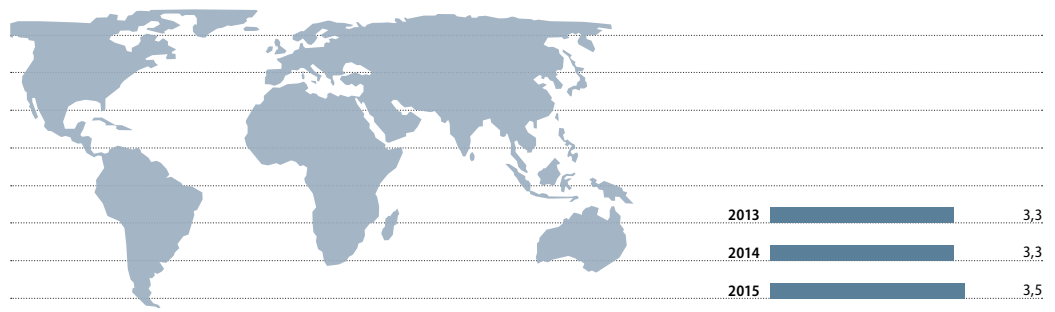
Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Anfang des laufenden Jahres haben sich die Aussichten für die weltweite Konjunktur nach Ansicht des Internationalen Währungsfonds (IWF) etwas eingetrübt. Der IWF korrigierte seine Prognose für das globale Wirtschaftswachstum 2015 daher im Januar auf 3,5 Prozent, nachdem im Oktober 2014 noch mit 3,8 Prozent gerechnet worden war. Zwar ergeben sich aus dem rückläufigen Ölpreis und der robusten US-Konjunktur positive Impulse. Diese werden aber durch die voraussichtlich schwächer als erwartete Wirtschaftsentwicklung in China, Russland, Japan und der Eurozone überkompensiert, die zu geringeren Investitionen führen dürfte. Weitere Risiken resultieren laut IWF aus den anhaltend volatilen Finanzmärkten insbesondere in vielen Schwellenländern sowie der Stagnation und geringen Inflation in Japan und der Eurozone.

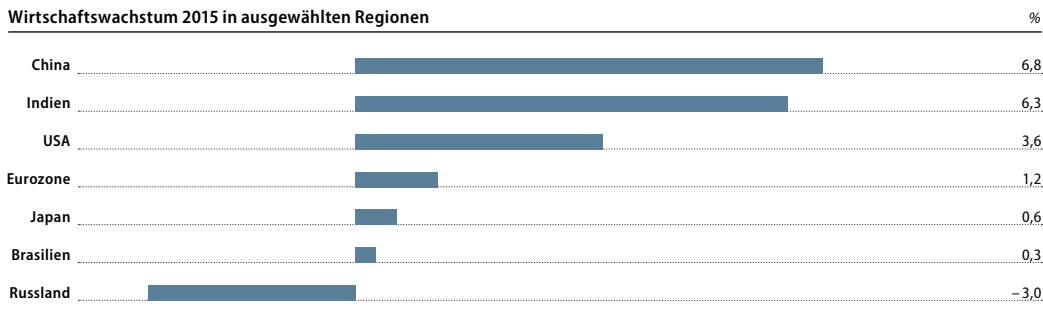
Insgesamt soll sich die Wirtschaftsleistung in den Industrieländern 2015 um 2,4 Prozent und in den Entwicklungs- und Schwellenländern um 4,3 Prozent erhöhen. Für Deutschland wird ein Plus von 1,3 Prozent vorhergesagt, 0,2 Prozentpunkte weniger als zuletzt erwartet.

Weltwirtschaftswachstum 2013 bis 2015

%



Quelle: IWF

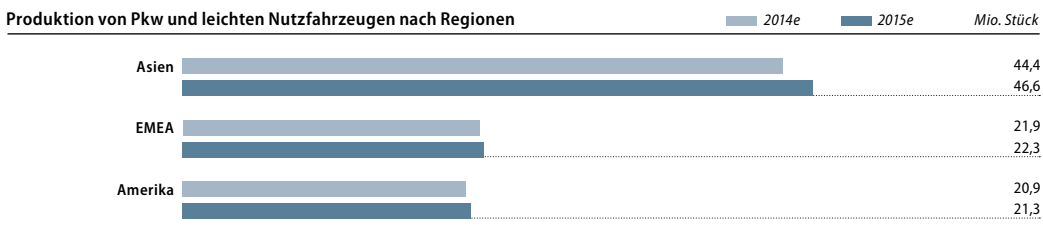


Quelle: IWF

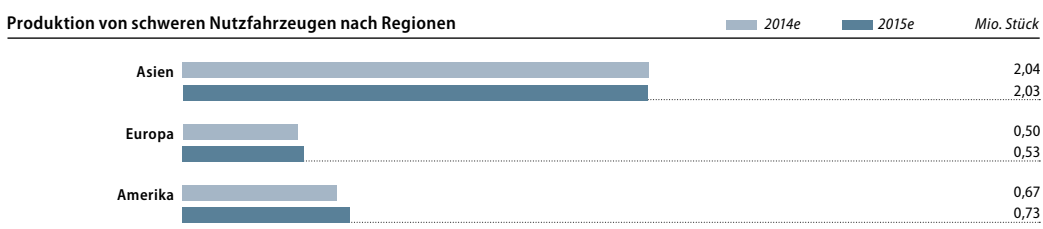
Branchenentwicklung

Trotz der schwierigeren Rahmenbedingungen dürfte sich die positive Entwicklung in den meisten für LEONI wichtigen Branchen 2015 fortsetzen. Die **Automobilindustrie** wird ihre Produktion nach Berechnungen von IHS Automotive auch im laufenden Jahr ausbauen, und zwar weltweit um gut 3 Prozent auf über 90 Mio. Pkw und leichte Nutzfahrzeuge. Steigerungen gibt es aus heutiger Sicht sowohl in Amerika und Asien als auch in der Region EMEA.

Die **Nutzfahrzeugindustrie** plant ebenfalls Zuwächse: Weltweit sollen 2015 laut IHS Automotive gut 2 Prozent mehr schwere Nutzfahrzeuge gefertigt werden als im Vorjahr, wobei einem Anstieg in Europa und Amerika ein leichter Rückgang in Asien, speziell in China, gegenübersteht.



Quelle: IHS Automotive



Quelle: IHS Automotive

In der deutschen **Elektrotechnik- und Elektronikindustrie** wird sich die Produktion 2015 trotz der ungünstigeren Konjunkturbedingungen nach Angaben des Branchenverbands ZVEI preisbereinigt um 1,5 Prozent erhöhen.

Auch der **Maschinenbau** rechnet mit einer weiteren Expansion, weist aber auf nach wie vor bestehende Risiken wie die Russland-/Ukraine-Krise, schleppende Reformen in Frankreich und Italien sowie wachstumshemmende Gesetze in Deutschland hin. Weltweit wird der Umsatz der Branche 2015 nach VDMA-Schätzungen um 5 Prozent zulegen. In Deutschland wird auf Basis des bisherigen Auftragseingangs von einem Umsatzanstieg um 3 Prozent und einem 2-prozentigen Produktionsplus ausgegangen.

Die inländische **Informationstechnologie** soll ebenfalls auf Wachstumskurs bleiben. Der Fachverband BITKOM erwartet, dass der Umsatz mit Software, IT-Dienstleistungen und IT-Hardware um 2,4 Prozent zulegt. Dabei dürfte das Geschäft mit Software und IT-Dienstleistungen kräftig steigen, die Nachfrage nach Hardware dagegen zurückgehen.

Mit gemischten Gefühlen geht die **Medizintechnikindustrie** in das Jahr 2015. Nach dem moderaten Wachstum im Vorjahr rechnet der Branchenverband Spectaris zwar mittelfristig wieder mit spürbaren Steigerungen, im laufenden Jahr aber noch nicht mit einer deutlichen Verbesserung.

Geschäftsverlauf und künftige Ausrichtung

Entwicklung des LEONI-Konzerns

In den ersten Wochen des laufenden Jahres entwickelte sich unser Geschäft insgesamt erwartungsgemäß. Für das Gesamtjahr 2015 rechnet der Vorstand der LEONI AG damit, den **Konzernumsatz** auf rund 4,3 Mrd. € zu erhöhen. Hierzu werden beide Unternehmensbereiche beitragen. Das Geschäftsvolumen wird voraussichtlich verstärkt in Amerika und Asien/Pazifik wachsen, aber auch in der Region EMEA.

Das **Konzern-EBIT** soll 2015 auf mehr als 200 Mio. € zulegen, was einer Verbesserung der EBIT-Marge auf 4,7 Prozent entspräche. Die Basis dafür bilden das höhere Geschäftsvolumen und Effizienzgewinne in beiden Divisionen.

Diese Prognose basiert auf den folgenden **Prämissen**: Die wichtigsten Abnehmergruppen, allen voran die Automobilindustrie, werden sich entsprechend den Ankündigungen der Branchenverbände insgesamt positiv entwickeln. Für Kupfer gehen wir von einer konstanten Preisentwicklung aus. Für die Personalkostenentwicklung haben wir länderspezifisch unterschiedliche Steigerungen angesetzt, basierend auf unseren Erfahrungen in den einzelnen Regionen.

Das im Rahmen unserer Mittelfristplanung ausgegebene Ziel steht unverändert: Nach dem moderaten Aufwärtstrend im laufenden Jahr erwarten wir 2016 einen weiteren Wachstumsschub: Der Konzernumsatz soll dann auf 5 Mrd. € und die EBIT-Marge auf 7 Prozent steigen. Dabei werden wir aus heutiger Sicht zum einen von den Neuanläufen der Wiring Systems Division aus den Jahren 2014 und 2015 profitieren, die dann einen spürbaren Umsatz- und Ergebnisbeitrag leisten. Zum anderen wird das Geschäft der Wire & Cable Solutions Division mit der Automobilindustrie sowie den strategisch wichtigen anderen Industriebereichen weiter expandieren und durch die eingeleiteten strategischen Initiativen an Profitabilität gewinnen.

Die **Geschäftspolitik** von LEONI wird sich in den kommenden beiden Jahren nicht grundsätzlich ändern. Gleiches gilt für die **Dividendenpolitik**, die weiterhin die Ausschüttung von etwa einem Drittel des Jahresüberschusses vorsieht.

Entwicklung der Wiring Systems Division

Im Unternehmensbereich Wiring Systems soll der Außenumsatz 2015 leicht auf circa 2,45 Mrd. € (Vorjahr: 2,4 Mrd. €) und das Ergebnis vor Zinsen und Steuern auf mehr als 115 Mio. € (Vorjahr: 104,6 Mio. €) steigen. Im laufenden Jahr werden wieder zahlreiche Neu- und Folgeprojekte hochlaufen, die erst ab 2016 in vollem Umfang zu Umsatz und Ergebnis beitragen. Wesentliche Sonderaufwendungen, die das 2014er EBIT belastet hatten, sind 2015 aus heutiger Sicht nicht zu erwarten.

Anfang Januar erhielt der Unternehmensbereich Wiring Systems einen ersten Auftrag über Bordnetz-Systeme des südkoreanischen Fahrzeugherstellers Hyundai: Ab dem Jahr 2016 beliefern wir ein Mittelklassefahrzeug des derzeit weltweit viertgrößten Automobilproduzenten, das in Osteuropa gefertigt wird. Damit wird unser internationales Geschäft gestärkt und unsere globale Marktposition weiter gefestigt.

Zur Bewältigung bereits vorliegender Aufträge werden die Kapazitäten in allen wichtigen Produktionsregionen ausgebaut und unser Fertigungsnetzwerk permanent optimiert. 2015 planen wir, ein erstes Werk in Paraguay in Betrieb zu nehmen, das Kabelsätze und Bordnetz-Systeme für die Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie herstellen wird.

Um unsere Position als Systempartner für die internationale Fahrzeugindustrie zu stärken, soll das Angebotsspektrum im Bereich elektromechanischer Komponenten sowie bei gewichtssparenden Lösungen weiter vergrößert werden, beispielsweise durch den zunehmenden Einsatz von Aluminium.

Entwicklung der Wire & Cable Solutions Division

Der Außenumsatz des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions wird sich 2015 voraussichtlich auf rund 1,85 Mrd. € (Vorjahr: 1,7 Mrd. €) und das Ergebnis vor Zinsen und Steuern auf mehr als 85 Mio. € (Vorjahr: 78,1 Mio. €) erhöhen. Das Umsatzplus soll von allen Business Groups getragen werden, insbesondere von unserem Kerngeschäft Automobileitungen sowie von Kabeln und Dienstleistungen für industrielle Anwendungen und die Medizintechnik.

Regional betrachtet findet das Wachstum aus heutiger Sicht hauptsächlich in Asien und Amerika statt, während der Umsatz in den EMEA-Staaten insgesamt etwa stabil bleibt. Damit dürften sich die Umsatzanteile in den Regionen Asien/Pazifik und Amerika auf rund 23 Prozent bzw. 22 Prozent vergrößern. Der dort geplante Anstieg wird durch zwei neue Automobilkabel-Werke in Mexiko und China gestützt, die im laufenden Jahr in Betrieb gehen sollen. Auch darüber hinaus sind in diesen Regionen verstärkte Investitionen vorgesehen. Außerdem prüfen wir im Rahmen des strategischen Stellhebels Internationalisierung laufend, unser Engagement auf zusätzliche Länder auszuweiten. Ein größeres Investitionsprojekt steht zudem in Deutschland an: In Roth beginnen wir mit den Vorbereitungen für den Bau der „Fabrik der Zukunft“, einem modernen Standort für die Entwicklung und Produktion von hochwertigen Kabeln und Leitungen, der neueste technologische und fabrikarchitektonische Standards erfüllen wird.

Unsere Systemkompetenz wollen wir ebenfalls weiter ausbauen und ergänzen das Angebot deshalb beispielsweise mit neuen Lösungen für die Elektromobilität, die Bahnindustrie und die Medizintechnik.

Ergebnisseitig profitiert die Division WCS von der vergrößerten Kapazitätsauslastung und dem wachsenden Anteil komplexer Produkte. Hinzu kommen Effizienzsteigerungen aus den strategischen Projekten zur Operational Excellence und Geschäftsprozessharmonisierung wie dem divisionsweit einheitlichen IT-System, dessen Einführung 2015 an mehreren Standorten vorbereitet wird. Erste Effekte dürfte auch das Performance-Programm „WCS ON Excellence“ liefern, das zusätzliche Ergebnispotenziale in den Bereichen Vertrieb, Einkauf, Organisation und Produktion generieren soll.

Investitionen

2015 plant der LEONI-Konzern, die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte auf rund 240 Mio. € zu erhöhen. Hiervon werden voraussichtlich rund 30 Prozent auf Deutschland entfallen, gut ein Viertel auf Osteuropa, circa 17 Prozent auf Asien, je etwa 10 Prozent auf Nordafrika und Amerika und der Rest (8 Prozent) auf das übrige europäische Ausland.

Der Unternehmensbereich Wiring Systems wird seine Investitionen auf rund 150 Mio. € steigern und seine Kapazitäten wegen der guten Auftragsituation weltweit ausbauen. Werkserweiterungen stehen vor allem in China, Mittelamerika, Nordafrika und Osteuropa an. Darüber hinaus wird ein neuer Standort in Paraguay errichtet. Außerdem ist der weitere Aus- und Umbau der Divisionszentrale in Kitzingen vorgesehen.

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions sollen die Investitionen 2015 auf etwa 80 Mio. € zunehmen und in den weltweiten Ausbau der Kapazitäten fließen. Der Schwerpunkt liegt auf der Business Group Automotive Cables, die zwei neue Werke in China und Mexiko errichten sowie die Fahrzeugleitungsfertigung auch an anderen Standorten rund um den Globus ausbauen wird.

Die Holding wird aus heutiger Sicht etwa 10 Mio. € investieren, die im Wesentlichen auf IT-Projekte entfallen.

Finanz- und Vermögenslage

Die Finanz- und Vermögenslage von LEONI wird sich auch 2015 solide darstellen. Aufgrund der bestehenden langfristigen Finanzierungen, der umfangreichen Kreditlinien und der erwarteten künftigen Überschüsse ist unsere Liquidität nachhaltig gesichert. Die fälligen Finanzverbindlichkeiten werden fristgerecht refinanziert. Gegebenenfalls nutzen wir das aktuell günstige Marktumfeld für weitere Maßnahmen.

Durch höhere Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft dürfte der Free Cashflow im laufenden Jahr trotz des nochmals höher geplanten Investitionsvolumens ein etwa ausgeglichenes Niveau erreichen. Für den ROCE rechnen wir im Wesentlichen durch das höhere EBIT mit einer Verbesserung auf circa 14 Prozent und die Nettofinanzverschuldung wird auf circa 360 Mio. € ansteigen. Das Eigenkapital nimmt durch den erwarteten Jahresüberschuss voraussichtlich erneut zu, sodass sich die Eigenkapitalquote aus heutiger Sicht leicht auf mehr als 35 Prozent erhöht.

Beschaffung

Zugekaufte Rohstoffe und Komponenten werden auch 2015 von großer Bedeutung für LEONI sein. Der Unternehmensbereich WCS wird seine Beschaffungsaktivitäten und -organisation daher im Zuge des Performance-Projekts „WCS ON Excellence“ weiter verbessern und internationalisieren. In der Wiring Systems Division werden die eingeleiteten globalen Aktivitäten fortgesetzt und vor allem die lokale Expertise in Asien und Amerika ausgebaut.

Mitarbeiter

Im laufenden Jahr wird sich die Zahl der Beschäftigten im LEONI-Konzern voraussichtlich moderat erhöhen. Die Wiring Systems Division wird ihre Belegschaft insbesondere an neuen oder für Projektanläufe erweiterten Standorten in Asien, Amerika und Osteuropa vergrößern, in anderen Werken dagegen infolge von Produktivitätsfortschritten verringern. Im Unternehmensbereich WCS stehen Neueinstellungen vor allem in den Wachstumsregionen China und Indien an, in geringerem Umfang außerdem in Mexiko und verschiedenen europäischen Ländern, auch in Deutschland.

Forschung & Entwicklung

Unsere F&E-Aktivitäten werden 2015 auf hohem Niveau fortgesetzt. Die Schwerpunkte der Entwicklungsarbeit werden sich dabei nicht wesentlich verändern. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions fokussieren wir uns unter anderem auf die Gebiete halogenfreie Kabel für Automobilanwendungen, Datenleitungen für hohe Übertragungsraten und Compounds für spezifische lokale Marktanforderungen in Wachstumsregionen. Darüber hinaus wollen wir unsere Systemkompetenz ausbauen, insbesondere in der Medizintechnik. Die Wiring Systems Division wird ihre F&E-Aktivitäten verstärkt internationalisieren und ebenfalls die Systemkompetenz vergrößern, unter anderem in den Bereichen Komponenten und Bordnetz-Architektur.

Nachhaltigkeit

Wegen der zunehmenden Bedeutung des Themas Corporate Responsibility auch für unsere Kunden werden wir unser Nachhaltigkeitsmanagement 2015 ausbauen. Die Wiring Systems Division plant unter anderem, weitere Standorte in die Arbeitssicherheits- und Umweltzertifizierung einzubeziehen, die Energieeffizienz zu steigern und verbesserte regionale SHE-Strukturen aufzubauen. Der Unternehmensbereich WCS hat vor, bei Verbesserungsmaßnahmen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz die bereits in anderen Bereichen bewährten KAIZEN-Methoden anzuwenden. Auch die Ausweitung ergonomischer Schichtzeiten und -modelle ist vorgesehen. In der Holdinggesellschaft stehen Optimierungen insbesondere hinsichtlich Erste Hilfe sowie Brandschutz an. Mitte 2015 plant LEONI zudem, den dritten UN Global Compact-Fortschrittsbericht zu veröffentlichen, der über die neuesten Entwicklungen im Bereich Nachhaltigkeit informiert.

Gesamtaussage zur künftigen Entwicklung

Der Vorstand ist zuversichtlich für die künftige Entwicklung der LEONI AG. Mit der günstigen Auftragsituation in beiden Unternehmensbereichen sowie den laufenden Internationalisierungs- und Effizienzsteigerungsmaßnahmen sind wir gut gerüstet für das geplante weitere ertragsorientierte Wachstum. 2015 rechnen wir mit einem moderaten Umsatzplus auf circa 4,3 Mrd. € und einer Ergebnissteigerung auf mehr als 200 Mio. €. Aufgrund der zahlreichen anstehenden Neuprojekte im Bordnetz-Bereich und der weiteren Internationalisierung erhöhen wir die Investitionen 2015 nochmals stark. Die finanzielle Basis dafür ist unverändert solide. Auch das Gearing (Finanzschulden / Eigenkapital) sollte weiterhin klar unter der von uns anvisierten Obergrenze von 50 Prozent liegen.

2016 rechnen wir weiterhin mit einem deutlichen Umsatzsprung auf 5 Mrd. €, der zusammen mit erheblichen Effizienzgewinnen auch zu einer kräftigen Ergebnissteigerung und einer EBIT-Rendite von 7 Prozent führen wird.

Ziele des Konzerns		Ist 2014	Prognose 2015
Konzernumsatz	Mrd. €	4,1	ca. 4,3
EBIT	Mio. €	182,5	> 200
Investitionsvolumen	Mio. €	215,8	ca. 240
Free Cashflow	Mio. €	- 37,9	ca. 0
Nettofinanzschulden	Mio. €	316,2	ca. 360
Eigenkapitalquote	%	34,4	> 35
Return on Capital Employed	%	13,7	ca. 14

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht beschreibt die Grundzüge des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder und erläutert Struktur und Höhe der individuellen Vorstandseinkommen. Ferner werden die Grundsätze und Höhe der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats beschrieben.

Der Vergütungsbericht richtet sich nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK oder Kodex) und enthält erforderliche Angaben des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB), der deutschen Rechnungslegungsstandards (DRS) und der International Financial Reporting Standards (IFRS).

Vergütung des Vorstands

Der Aufsichtsrat der LEONI AG befasst sich gemäß § 87 AktG pflichtgemäß mit der Vergütung des Vorstands und deren Angemessenheit. Er tut dies regelmäßig, mindestens einmal im Jahr. Dabei werden die einzelnen Vergütungskomponenten und deren Auswirkungen auf die künftige Vorstandsvergütung besprochen und in die Prüfung mit einbezogen. Dazu gehören auch ein Vergleich mit anderen DAX- und MDAX-Unternehmen sowie die Beachtung der Entwicklungen des unternehmensinternen Lohn- und Gehaltsgefüges. Eine Berücksichtigung des Verhältnisses der Vorstandsvergütung zur Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt, auch in der zeitlichen Entwicklung wie es Ziffer 4.2.2 Abs. 2 Satz 3 des Kodex vorsieht, findet dagegen nicht statt. Die aktuelle Entsprechenserklärung geht ausführlich auf diese Abweichung ein.

Entsprechenserklärung
 >> Seite 38

Das für den Berichtszeitraum gültige Vorstandsvergütungssystem kommt seit dem 1. Januar 2010 zur Anwendung. Der Aufsichtsrat hat sich entschlossen, das bisherige System zu überarbeiten. Es endete zum 31. Dezember 2014. Hintergrund war zum einen die ohnehin notwendige Neufassung der Anstellungsverträge für Vorstandsmitglieder, zum anderen aber auch mittlerweile vollzogene Aktualisierungen des Kodex. Das neue Vergütungssystem wurde der Hauptversammlung der LEONI AG am 8. Mai 2014 vorgestellt und von ihr gebilligt. Es ist seit dem 1. Januar 2015 in Kraft und gilt bis zum 31. Dezember 2019.

Grundzüge des 2014 gültigen Vergütungssystems

Das Vorstandsvergütungssystem bei LEONI ist darauf ausgerichtet, Anreize für eine erfolgreiche und nachhaltige Unternehmensentwicklung zu schaffen. Die Vorstandsmitglieder sollen an einer nachhaltigen Wertsteigerung des Unternehmens partizipieren. Besondere Leistungen sollen honoriert werden, Zielverfehlungen zu einer spürbaren Verringerung der Vergütung führen.

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 Dreijahreszeitraums ab und entspricht damit der in VorstAG und Kodex aufgestellten Nachhaltigkeitsforderung. Der Mehrjahresbonus ist durch einen Korridor (0 bis 150 Prozent) begrenzt. 50 % des jährlichen möglichen Gesamtanspruchs wird im jeweiligen Folgejahr als Abschlagszahlung ausgezahlt. Die Endabrechnung erfolgt kumuliert im Anschluss an die Dreijahresperiode und führt nur dann zu einer Auszahlung, wenn der Zielerreichungsgrad im (arithmetischen) Durchschnitt des Dreijahreszeitraums mindestens 50 Prozent beträgt. Werden diese Bedingungen nicht erfüllt, verfällt der Mehrjahresbonus vollständig; bereits geleistete Abschlagszahlungen sind zurück zu erstatten.

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. Die langfristige Vergütungskomponente wird für ein Geschäftsjahr höchstens bis zu einem vertraglich vereinbarten Maximalwert ausgezahlt. Ein darüber hinausgehender Wert wird in eine Bonusbank eingestellt und dient als Guthaben für die Folgezeit. Ist die Wertentwicklung des Unternehmens im Geschäftsjahr negativ, so wird dies mit einem eventuellen Guthaben der Bonusbank verrechnet, wobei die Bonusbank bis auf null sinken kann. Erreicht die langfristige Vergütungskomponente für ein Geschäftsjahr nicht den jeweiligen Höchstbetrag, wird sie mit einem eventuell bestehenden Guthaben der Bonusbank aufgefüllt.

Vom Auszahlungsbetrag müssen 50 Prozent in LEONI-Aktien angelegt werden, die über einen Zeitraum von 50 Monaten zu halten sind. Damit wird der Haltedauer von mindestens 48 Monaten gemäß VorstAG entsprochen.

Die Gesamtvergütung ist angemessen im Vergleich zu anderen 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 Vergütung, je nach vertraglicher Vereinbarung, für die Dauer von sechs bis zwölf Monaten, längstens bis zur Beendigung des Anstellungsvertrags, weitergezahlt.

Sofern dies einzelvertraglich vereinbart wurde, besteht eine Versorgungszusage für das Vorstandsmitglied. Diese Zusage umfasst Invaliditäts-, Hinterbliebenen- und Altersleistungen. Im Einzelnen bedeutet dies:

Im Falle einer dauerhaften Arbeitsunfähigkeit erhält das Vorstandsmitglied eine Invaliditätsrente. Verstirbt das Vorstandsmitglied, so werden Witwen- und Waisenrenten gezahlt. Nach Vollendung des 65. (bzw. mit vereinbarten Abschlägen des 63.) Lebensjahres besteht 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 Anstellungsvertrags (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.

Vergütung im Jahr 2014

Erstmals im Geschäftsjahr 2014 wird die Vorstandsvergütung gemäß den Mustertabellen des Kodex veröffentlicht, um auch in diesem Punkt den Anforderungen des Kodex zu entsprechen. Hierbei wird unterschieden zwischen einerseits dem Vorstand gewährten Zuwendungen und andererseits dem Zufluss, den der Vorstand erhält.

Gewährte Zuwendungen	Dr. Klaus Probst Vorstandsvorsitzender / CEO				Dieter Bellé Finanzvorstand / CFO			
	2013	2014		2013	2014			
		(min)	(max)		(min)	(max)		
€								
1. Gesamtvergütung nach DCGK								
Erfolgsunabhängige Komponenten								
Fixvergütung	775	775	775	775	575	575	575	575
Nebenleistungen	31	32	32	32	39	39	39	39
Summe	806	807	807	807	614	614	614	614
Erfolgsbezogene Komponenten (Zielwerte)								
Kurzfristige Vergütungskomponente (100 %)	1.287	1.241	0	1.862	862	832	0	1.247
Mittelfristige Vergütungskomponente (100 %)	515	683	0	1.025	347	461	0	692
Langfristige Vergütungskomponente (100 %)	400	450	0	450	267	300	0	300
Summe	2.202	2.374	0	3.336	1.476	1.593	0	2.239
Versorgungsaufwand (Service Costs)	188	202	202	202	206	183	183	183
Gesamtvergütung nach DCGK	3.196	3.383	1.009	4.345	2.296	2.390	797	3.036
2. Überleitung der Vergütung nach DCGK auf IFRS (Aufwand)								
Gesamtvergütung nach DCGK	3.196	3.383			2.296	2.390		
Kurzfristige Vergütungskomponente:								
– Zielwert (100 %)	–1.287	–1.241			–862	–832		
+ tatsächliche Vergütung	1.059	1.151			710	771		
Mittelfristige Vergütungskomponente:								
– Zielwert (100 %)	–515	–683			–347	–461		
+ Vergütungsanspruch auf Basis der tatsächlichen Zielerreichung	424	460			286	311		
Langfristige Vergütungskomponente:								
– Zielwert nach DCGK	–400	–450			–267	–300		
+ tatsächlicher Aufwand für Geschäftsjahr	428	222			283	376		
Aufwand für die Vergütung nach IFRS	2.905	2.842			2.099	2.255		
3. Überleitung der Vergütung nach DCGK auf HGB (§ 314)								
Gesamtvergütung nach DCGK	3.196	3.383			2.296	2.390		
Kurzfristige Vergütungskomponente:								
– Zielwert (100 %)	–1.287	–1.241			–862	–832		
+ tatsächliche Vergütung	1.059	1.151			710	771		
Mittelfristige Vergütungskomponente:								
– Zielwert (100 %)	–515	–683			–347	–461		
+ Vergütungsanspruch auf Basis der tatsächlichen Zielerreichung	424	460			286	311		
– Vergütungsbestandteile, für die die aufschiebende Bedingung noch nicht erfüllt wurde	–424	0			–286	0		
+ Vergütungsbestandteile, für die die aufschiebende Bedingung erfüllt wurde	0	424			0	286		
Langfristige Vergütungskomponente:								
± Abweichung vom Zielwert	0	0			0	0		
– Versorgungsaufwand	–188	–202			–206	–183		
Vergütung nach HGB (§ 314)	2.265	3.292			1.591	2.282		
Zufluss								
€								
Erfolgsunabhängige Komponenten								
Fixvergütung	775	775			575	575		
Nebenleistungen	31	32			39	39		
Summe	806	807			614	614		
Erfolgsbezogene Komponenten (Ist-Werte)								
Kurzfristige Vergütungskomponente	1.059	1.151			710	771		
Mittelfristige Vergütungskomponente	212	672			143	454		
Langfristige Vergütungskomponente	400	450			267	300		
Summe	1.671	2.273			1.120	1.525		
Versorgungsaufwand (Service Costs)	188	202			206	183		
Gesamtvergütung nach DCGK	2.665	3.282			1.940	2.322		

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

Dr. Andreas Brand Vorstandsmitglied				Dr. Frank Hiller Vorstandsmitglied (seit 1.4.2014)				Summe	
2013	2014			2013	2014			2013	2014
		(min)	(max)			(min)	(max)		
325	350	350	350	0	244	244	244	1.675	1.944
31	32	32	32	0	20	20	20	101	122
356	382	382	382	0	263	263	263	1.776	2.066
270	305	0	457	0	163	0	197	2.419	2.540
270	305	0	457	0	163	0	188	1.132	1.612
0	200	0	200	0	150	0	150	667	1.100
540	809	0	1.114	0	476	0	535	4.218	5.252
0	0	0	0	0	0	0	0	394	385
896	1.191	382	1.496	0	739	263	798	6.388	7.703
896	1.191			0	739			6.388	7.703
-270	-305			0	-163			-2.419	-2.540
222	282			0	151			1.991	2.356
-270	-305			0	-163			-1.132	-1.612
222	205			0	151			932	1.127
0	-200			0	-150			-667	-1.100
0	324			0	0			711	922
801	1.194			0	565			5.804	6.856
896	1.191			0	739			6.388	7.703
-270	-305			0	-163			-2.419	-2.540
222	282			0	151			1.991	2.356
-270	-305			0	-163			-1.132	-1.612
222	205			0	151			932	1.127
-222	0			0	-151			-932	-151
0	222			0	0			0	932
0	0				-150			0	-150
0	0			0	0			-394	-385
578	1.292			0	414			4.435	7.280

Dr. Andreas Brand Vorstandsmitglied				Dr. Frank Hiller Vorstandsmitglied (seit 1.4.2014)				Summe	
2013	2014			2013	2014			2013	2014
	325	350				0	244		
31	32			0	20			101	122
356	382			0	263			1.776	2.066
222	282			0	151			1.991	2.356
111	316			0	76			466	1.518
0	200			0	0			667	950
333	799			0	227			3.124	4.823
0	0			0	0			394	385
689	1.181			0	490			5.295	7.275

Die Tabelle „gewährte Zuwendungen“ zeigt bei der Vorstandsvergütung gemäß DCGK auf, welche Zuwendungen dem Vorstand bei einer 100-prozentigen Zielerfüllung gewährt worden wären und welche absoluten Ober- und Untergrenzen für die einzelnen Vergütungskomponenten gegolten hätten. Diese Gesamtvergütung (DCGK) hätte im Geschäftsjahr 2014 einem Betrag von 7.703 T€ (Vorjahr: 6.388 T€) entsprochen. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Bestellung eines vierten Vorstandsmitglieds zum 1. April 2014 und höheren erfolgsbezogenen Vergütungen. Da es sich um Planangaben handelt, die nur bei einer 100-prozentigen Zielerfüllung so eingetreten wären, sind diese Planangaben in einer Überleitungsrechnung entsprechend dem tatsächlich eingetretenen Geschäftsverlauf und aufschiebenden Bedingungen zu korrigieren. Hierbei ist zu unterscheiden zwischen einer Überleitung der Vergütung (nach DCGK) auf IFRS und auf § 314 HGB. In diesen Überleitungsrechnungen werden zu allen variablen Vergütungskomponenten entsprechende Korrekturbeträge gegenüber den Planwerten angegeben. Dies führt dann zu den tatsächlich gewährten Zuwendungen gemäß IFRS bzw. § 314 HGB.

Die Vergütung im Geschäftsjahr beträgt gemäß IFRS 6.856 T€ (Vorjahr: 5.804 T€) und gemäß § 314 HGB demnach 7.280 T€ (Vorjahr 4.435 T€). Der Anstieg ist einerseits auf das vierte Vorstandsmitglied und andererseits beim HGB-Aufwand auf die Auszahlung der Mittelfristkomponente zurückzuführen, die bedingungsgemäß für die Herren Dr. Probst, Bellé und Dr. Brand bereits Ende 2014 erfüllt war.

Die Tabelle „Zufluss“ zeigt letztlich auf, welche liquiden Beträge aus den einzelnen Vergütungskomponenten dem Vorstand zugeflossen sind. Insgesamt floss dem Vorstand für das Geschäftsjahr 2014 ein Betrag in Höhe von 7.275 T€ (Vorjahr: 5.295 T€) zu. Der Anstieg ist wie bereits oben erläutert auf das vierte Vorstandsmitglied und die bedingungsgemäße Auszahlung der Mittelfristkomponente an die Herren Dr. Probst, Bellé und Dr. Brand zurückzuführen. Die als Zufluss für die mittelfristige Vergütungskomponente 2013 angegebenen Beträge sind jeweils Abschlagszahlungen, da die Zielerreichung erst nach Abschluss des Dreijahreszeitraums ermittelt wird.

Die sonstigen Bezüge beinhalten geldwerte Vorteile aus der Überlassung von Dienstwagen und Zuschüssen zu Versicherungen.

Für das Geschäftsjahr 2014 beträgt der Versorgungsaufwand für die Mitglieder des Vorstands 385 T€ (Vorjahr: 394 T€). Der Anwartschaftsbarwert beträgt 10.366 T€ (Vorjahr: 7.281 T€). Die individuellen Werte sind in nachfolgender Tabelle dargestellt.

Versorgungszusagen (ohne Entgeltumwandlung)	Versorgungsaufwand		Anwartschaftsbarwert	
	2013	2014	2013	2014
T€				
Dr. Klaus Probst	188	183	4.553	6.521
Dieter Bellé	206	202	2.728	3.845
Summe	394	385	7.281	10.366

Der Versorgungsaufwand setzt sich grundsätzlich aus den sogenannten Dienstzeitaufwendungen (service costs) und den nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwendungen (past service costs) gemäß IFRS zusammen. Der Anwartschaftsbarwert entspricht dem Verpflichtungsumfang gem. IFRS (Defined Benefit Obligation, kurz: DBO).

An die Vorstandsmitglieder Dr. Klaus Probst und Dieter Bellé werden Pensionen gezahlt, wenn die Pensionsgrenze von 65 (mit vereinbarten Abschlägen: 63) Jahren erreicht ist oder eine dauerhafte Dienstunfähigkeit eintritt. Der Pensionsanspruch der vorgenannten aktiven Vorstandsmitglieder bemisst sich nach einem als versorgungsfähig vereinbarten Anteil des letzten Jahresfestgehalts.

Im Jahr 2014 wurde Dr. Andreas Brand eine beitragsorientierte Versorgungszusage mit Wirkung ab 01.01.2015 erteilt. Diese umfasst Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenleistungen. Die Pension wird gewährt, wenn Herr Dr. Brand das 67. Lebensjahr vollendet hat. Auf Verlangen kann diese bereits vor dem vollendeten 67. Lebensjahr ausgezahlt werden, frühestens jedoch mit dem vollendeten 63. Lebensjahr.

Neues Vergütungssystem ab dem Jahr 2015

In Übereinstimmung mit dem Kodex erläutern wir im Folgenden die Grundzüge des neuen Vergütungssystems für den Vorstand der LEONI AG und die konkrete Ausgestaltung der einzelnen Komponenten, die sich vom bisherigen System in wenigen Punkten unterscheiden. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Struktur und Systematik der Vorstandsvergütung ab 2015.

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 + EBIT-Marge des Konzerns	0 bis 110 % [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 115 % [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, beitragsorientierte Versorgungszusage	Festbetrag	Pensionierung, Versorgungsfall	—

Fixvergütung

Das Fixum ist eine feste jährliche Grundvergütung, die in monatlich gleichen Raten ausbezahlt wird. Da alle anderen Vergütungskomponenten variabel sind und bis auf null sinken können, ist das Fixum die Untergrenze der Vorstandsvergütung. Das Fixum ist angemessen im Vergleich zu dem anderer MDAX-Unternehmen.

Variable Bestandteile

Wie im bisherigen Vergütungssystem gibt es neben der Fixvergütung noch drei weitere variable Vergütungskomponenten, die jeweils absolut nach oben begrenzt sind und bis auf null sinken können. Die kurzfristige Vergütungskomponente bezieht sich auf das jeweils abgeschlossene Geschäftsjahr, während die mittelfristige Vergütungskomponente einen Dreijahreszeitraum berücksichtigt und auf Nachhaltigkeit ausgelegt ist. Die Gewichtung zwischen Kurzfrist- und Mittelfristkomponente beträgt 50 zu 50 und wird gegenüber dem bisherigen System zugunsten der Mittelfristkomponente und damit der Nachhaltigkeit verstärkt.

Kurzfristige Vergütungskomponente – Jahresbonus: In Abhängigkeit vom erreichten Jahresüberschuss wird ein Jahresbonus berechnet, wobei Beträge, die über 110 Prozent (Cap) des geplanten Jahresüberschusses hinausgehen, unberücksichtigt bleiben. Der ermittelte Jahresbonus kann noch um 10 Prozent steigen, sofern im Konzern eine EBIT-Marge von mehr als 7,5 Prozent erreicht wird. Bei EBIT-Margen, die kleiner als 4,5 Prozent sind und nicht unter 3,5 Prozent liegen, wird auf den errechneten Jahresbonus ein Abschlag von 10 Prozent vorgenommen. Sollte eine EBIT-Marge von unter 3,5 Prozent erzielt werden, beträgt der Abschlag auf den errechneten Jahresbonus 30 Prozent. Der Jahresbonus ist in jedem Jahr der Vertragslaufzeit absolut nach oben begrenzt, wird bar ausbezahlt und kann auf null sinken.

Mittelfristige Vergütungskomponente – Mehrjahresbonus: Der Mehrjahresbonus stellt in Abhängigkeit des jeweiligen Jahresüberschusses auf die Ergebnisse eines Dreijahreszeitraums ab, wobei Beträge, die über 115 Prozent (Cap) der geplanten Jahresüberschüsse hinausgehen, unberücksichtigt bleiben. Auszahlungen erfolgen im Anschluss an die Dreijahresperiode und zwar dann, wenn der Zielerreichungsgrad im (arithmetischen) Durchschnitt des Dreijahreszeitraums mindestens 50 Prozent beträgt. Andernfalls verfällt der Mehrjahresbonus vollständig. Damit entspricht der Mehrjahresbonus der im VorstAG und im Kodex aufgestellten Nachhaltigkeitsforderung. Der Mehrjahresbonus kommt im vierten Jahr zur Auszahlung, wobei 50 Prozent des jährlichen Betrags im jeweiligen Folgejahr als Abschlagszahlung ausgezahlt werden. Der Mehrjahresbonus ist in jedem Jahr der Vertragslaufzeit absolut nach oben begrenzt, wird bar ausbezahlt und kann bis auf null sinken.

Langfristige Vergütungskomponente: Die langfristige Vergütungskomponente bleibt gegenüber der bisherigen Systematik unverändert und ist in jedem Jahr der Vertragslaufzeit nach oben begrenzt.

Absolute Obergrenze: Die Gesamtvergütung, die sich als Summe aus Fixum, Kurzfrist-, Mittelfrist- und Langfristkomponente ergibt, wie auch die Kurzfrist-, Mittelfrist- und Langfristkomponenten selbst, sind für jedes Vorstandsmitglied in jedem Jahr der Vertragslaufzeit durch eine absolute Obergrenze begrenzt.

Versorgung: Die bisherige rein leistungsorientierte Versorgungszusage läuft aus und wird für erstmalige Zusagen nach Möglichkeit durch eine beitragsorientierte Versorgungszusage ersetzt. Für jedes Vorstandsmitglied gibt es bei erstmaligen Zusagen eine absolute Obergrenze des zu leistenden Aufwandes für jedes Jahr der Vertragslaufzeit und darüber hinaus generell eine Obergrenze des Rentenniveaus bezüglich des Fixums. Das neue Versorgungssystem ist so ausgestaltet, dass das Pensionsregelalter 67 Jahre beträgt und frühestens mit 63 Jahren unter Inkaufnahme von Rentenabschlägen in Pension gegangen werden kann.

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in der Satzung geregelt. Seit dem 1. Januar 2013 gilt für den Aufsichtsrat der LEONI AG ein fixes Vergütungssystem. Dieses sieht einen Festbetrag von 85 T€ je einfachem Aufsichtsratsmitglied vor. Der Vorsitzende erhält das Zweifache und die stellvertretenden Vorsitzenden das Eineinhalbfache dieses Betrags. Die Vergütung für Ausschusstätigkeit (Personal-, Prüfungs-, Strategie- und Nominierungsausschuss) beläuft sich auf 8 T€ je einfachem Mitglied und 16 T€ je Ausschuss-Vorsitzendem. Sie erfolgt nur dann, wenn der Ausschuss mindestens einmal im Jahr getagt hat. Aufgrund des gestiegenen zeitlichen Aufwands und der höheren Verantwortung für Aufsichtsrats- und Ausschusstätigkeiten wird für die Teilnahme an den Sitzungen des Aufsichtsrats und des Prüfungsausschusses ein Sitzungsgeld von 1.000 € je Sitzung und Aufsichtsratsmitglied ausbezahlt, wobei pro Geschäftsjahr maximal zehn Sitzungen Berücksichtigung finden. Die maximal mögliche Gesamtvergütung für den Aufsichtsrat einschließlich der Ausschusstätigkeiten und Sitzungsgelder beläuft sich auf 1.534 T€.

Vergütung im Jahr 2014				Vergütung für Ausschusstätigkeit	Erfolgsorientierte Vergütung (netto)	Sonstiges	Gesamt
T€		Fixum (netto)	Sitzungsgeld				
Dr. Werner Rupp ¹	2014	170	9	48	0	—	227
	2013	170	9	48	0	—	227
Franz Spieß ²	2014	128	9	16	0	—	153
	2013	128	8	16	0	—	152
Gabriele Bauer	2014	85	5	16	0	—	106
	2013	85	5	16	0	—	106
Josef Häring	2014	85	5	0	0	—	90
	2013	85	5	0	0	—	90
Ingrid Hofmann	2014	85	5	0	0	—	90
	2013	85	5	0	0	—	90
Karl-Heinz Lach	2014	85	5	0	0	—	90
	2013	85	5	0	0	—	90
Dr. Werner Lang	2014	85	5	8	0	—	98
	2013	85	5	8	0	—	98
Richard Paglia	2014	85	9	16	0	—	110
	2013	85	9	16	0	—	110
Dr. Bernd Rödl	2014	85	9	32	0	—	126
	2013	85	9	32	0	—	126
Wilhelm Wessels	2014	85	5	0	0	—	90
	2013	85	5	0	0	—	90
Helmut Wirtz	2014	85	5	8	0	1	99
	2013	85	5	8	0	1	99
Prof. Dr.-Ing. Klaus Wucherer ³	2014	128	4	32	0	—	164
	2013	128	4	32	0	—	164
Summe	2014	1.190	75	176	0	1	1.442
	2013	1.190	74	176	0	1	1.441

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

¹ Aufsichtsratsvorsitzender

² 1. stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

³ 2. stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals: Zum 31. Dezember 2014 ist das Grundkapital der LEONI AG in 32.669.000 auf den Namen lautende Stückaktien unterteilt. Im Verhältnis zur LEONI AG gilt nach § 67 Abs. 2 Satz 1 AktG als Aktionär nur, wer als solcher im Aktienregister eingetragen ist. 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 betreffend, sind der LEONI AG nicht bekannt. Für die Stimmrechtsausübung durch Aktionärsvereinigungen sowie durch Kreditinstitute und andere geschäftsmäßig handelnde Personen gelten die gesetzlichen Vorschriften, insbesondere findet § 135 AktG Anwendung. Übertragungsbeschränkungen bestehen insofern, als Aktien, die der Vorstand und Führungskräfte im Rahmen eines sogenannten Long Term Incentive-Programms erwerben bzw. erworben haben, einer Haltefrist unterliegen.

Direkte oder indirekte Beteiligungen am Grundkapital, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten, 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, soweit eine Kapitalmehrheit erforderlich ist, die einfache Kapitalmehrheit notwendig, falls das Gesetz oder die Satzung nicht zwingend etwas anderes 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 5 der Satzung ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend der Durchführung der Erhöhung des Grundkapitals durch Ausübung des genehmigten Kapitals und 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 ist gemäß § 4 Abs. 5 der Satzung 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 lautenden Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,00 € gegen Bar- 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 (bedingtes Kapital I). 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 in den Jahren 2008, 2012, 2013 und 2014 platzierten Schuldscheindarlehen in Höhe von insgesamt 346,5 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.

Nürnberg, 23. Februar 2015

Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Dr. Andreas Brand



Dr. Frank Hiller

Konzernabschluss

Im abgelaufenen Geschäftsjahr erhöhte sich der Konzerngewinn um rund 9 Prozent auf 115,1 Mio. €. Gemäß unserer Ausschüttungspolitik soll davon etwa ein Drittel an die Aktionäre ausbezahlt werden. Deshalb schlagen wir der Hauptversammlung eine Dividende von 1,20 € vor. Das entspricht einer Dividendenerhöhung um 20 Prozent und gemessen am Jahresschlusskurs einer Rendite von 2,4 Prozent.



138 KONZERNANHANG



210 BESTÄTIGUNGSVERMERK



208 KONSOLIDIERUNGSKREIS



212 VERSICHERUNG DER
GESETZLICHEN VERTRETER



Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

T€	01.01. bis 31.12.	Anhang	2014	2013
Umsatzerlöse			4.103.434	3.917.886
Umsatzkosten			-3.401.152	-3.240.126
Bruttoergebnis vom Umsatz			702.282	677.760
Vertriebskosten			-213.816	-196.405
Allgemeine Verwaltungskosten			-197.458	-190.974
Forschungs- und Entwicklungskosten			-109.338	-106.109
Sonstige betriebliche Erträge		[6] [7]	12.621	10.449
Sonstige betriebliche Aufwendungen		[6]	-11.987	-31.315
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen			201	-261
EBIT			182.505	163.145
Finanzerträge		[8]	665	543
Finanzaufwendungen		[8]	-32.595	-32.729
Sonstiges Beteiligungsergebnis			144	261
Ergebnis vor Steuern			150.719	131.220
Ertragsteuern		[9]	-35.659	-25.324
Konzernüberschuss			115.060	105.896
davon: Anteilseigner des Mutterunternehmens			114.674	105.518
Anteile ohne beherrschenden Einfluss			386	378
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in Euro		[29]	3,51	3,23
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)		[29]	32.669.000	32.669.000

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

T€	01.01. bis 31.12.	Anhang	2014	2013
Konzernüberschuss			115.060	105.896
Sonstiges Ergebnis				
Nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliederbare Posten:				
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Versorgungsplänen			- 39.098	2.405
Ertragsteuern, die auf Posten des sonstigen Ergebnisses entfallen, die nicht umgegliedert werden			9.899	- 1.399
In die Gewinn- und Verlustrechnung umgliederbare Posten:				
Differenzen aus der Währungsumrechnung				
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste			38.963	- 15.247
Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung			29	- 542
Summe Differenzen aus der Währungsumrechnung			38.992	- 15.789
Marktbewertung von Wertpapieren				
In der laufenden Periode entstandene Verluste			0	- 4
Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung			0	- 133
Summe Marktbewertung von Wertpapieren			0	- 137
Cashflow Hedges				
In der laufenden Periode entstandene Verluste und Gewinne			- 4.641	2.970
Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung			129	541
Summe Cashflow Hedges			- 4.512	3.511
Ertragsteuern, die auf Posten des sonstigen Ergebnisses entfallen, die umgegliedert werden		[10]	2.696	- 1.215
Sonstiges Ergebnis (nach Steuern)		[10]	7.977	- 12.624
Gesamtergebnis			123.037	93.272
davon: Anteilseigner des Mutterunternehmens			122.584	92.985
Anteile ohne beherrschenden Einfluss			453	287

Konzern-Kapitalflussrechnung

T€	01.01. bis 31.12.	2014	2013
Konzernüberschuss		115.060	105.896
Überleitung zum Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit:			
Ertragsteuern		35.659	25.324
Zinsergebnis		30.467	30.470
Dividenerträge		- 144	- 307
Abschreibungen		123.392	120.992
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		- 201	307
Ergebnis aus Anlagenabgängen und Bewertung von zum Verkauf bestimmten Vermögenswerten		1.282	1.283
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Schulden, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen			
Veränderung der Forderungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerte		- 48.258	- 49.088
Veränderung der Vorräte		- 54.481	- 21.163
Veränderungen der sonstigen Vermögenswerte		- 12.518	- 8.733
Veränderung der Rückstellungen		- 7.928	- 3.864
Veränderung der Verbindlichkeiten		54.915	40.570
Gezahlte Ertragsteuern		- 32.741	- 23.881
Gezahlte Zinsen		- 24.169	- 31.037
Erhaltene Zinsen		379	366
Erhaltene Dividendenzahlungen		144	307
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		180.858	187.442
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen		- 219.655	- 153.606
Investitionen in sonstige finanzielle Vermögenswerte		- 5	- 35
Einzahlungen aus Anlagenabgängen und Abgang von zum Verkauf bestimmten Vermögenswerten (inkl. Schulden)		924	2.867
Erlöse aus dem Verkauf eines Geschäftsbetriebes / von Tochterunternehmen abzüglich abgegebener Finanzmittel		0	120
davon: Verkaufserlöse 0 T€ (Vorjahr: 120 T€)			
Abgegebene Finanzmittel 0 T€ (Vorjahr: 0 T€)			
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		- 218.736	- 150.654
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden		135.311	165.619
Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzschulden		- 37.588	- 251.701
Gezahlte Dividenden der LEONI AG		- 32.669	- 49.004
Gezahlte Dividenden Anteile ohne beherrschenden Einfluss		- 249	- 643
Mittelzu- / abfluss aus der Finanzierungstätigkeit		64.805	- 135.729
Veränderung des Finanzmittelbestandes		26.927	- 98.941
Wechselkursbedingte Veränderung des Finanzmittelbestandes		7.077	- 1.409
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode		197.974	298.324
Finanzmittelbestand am Ende der Periode		231.978	197.974

Konzern-Bilanz

Aktiva T€	Anhang	31.12.2014	31.12.2013
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		231.978	197.974
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte	[11]	562.350	522.194
Sonstige Vermögenswerte	[12]	92.630	82.230
Ertragsteuerforderungen		10.919	12.299
Vorräte	[13]	564.179	509.698
Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	[14]	9.601	7.965
Summe kurzfristige Vermögenswerte		1.471.657	1.332.360
Sachanlagevermögen	[15]	810.073	709.782
Immaterielle Vermögenswerte	[16]	82.661	82.256
Geschäfts- oder Firmenwerte	[17]	147.676	148.417
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen		658	458
Forderungen aus langfristigen Entwicklungsaufträgen	[11]	55.146	46.931
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	[19]	7.535	4.860
Latente Steuern	[9]	72.004	56.999
Sonstige Vermögenswerte		19.771	17.653
Summe langfristige Vermögenswerte		1.195.524	1.067.356
Summe Aktiva		2.667.181	2.399.716
Passiva T€	Anhang	31.12.2014	31.12.2013
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristiger Anteil an langfristigen Krediten	[20]	99.776	41.279
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	[21]	744.219	698.739
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		42.454	39.481
Kurzfristige andere Verbindlichkeiten	[22]	150.985	146.986
Rückstellungen	[23]	28.329	37.100
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		1.065.763	963.585
Langfristige Finanzschulden	[20]	448.402	413.685
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		7.522	6.850
Langfristige andere Verbindlichkeiten		9.072	9.333
Pensionsrückstellungen	[24]	157.183	113.261
Sonstige Rückstellungen	[23]	23.961	22.578
Latente Steuern	[9]	37.523	42.827
Summe langfristige Verbindlichkeiten		683.663	608.534
Gezeichnetes Kapital	[25]	32.669	32.669
Kapitalrücklage	[25]	290.887	290.887
Gewinnrücklagen	[25]	619.252	537.247
Kumuliertes sonstiges Ergebnis		-26.631	-34.541
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		916.177	826.262
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		1.578	1.335
Summe Eigenkapital	[25]	917.755	827.597
Summe Passiva		2.667.181	2.399.716

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

T€	Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklagen	Kumuliertes sonstiges Ergebnis				Auf die Anteilseigner-des Mutter-unternehmens entfallendes Eigenkapital	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Summe
				Differenz aus der Währungs-umrechnung	Markt-bewertung von Wert-papieren	Cashflow Hedges	Versicherungs-mathematische Gewinne und Verluste			
1. Januar 2013	32.669	290.887	480.733	45.370	107	-4.917	-62.568	782.281	1.691	783.972
Konzernüberschuss			105.518					105.518	378	105.896
Sonstiges Ergebnis				-15.696	-107	2.264	1.006	-12.533	-91	-12.624
<i>Gesamtergebnis</i>								92.985	287	93.272
Dividendenzahlung			-49.004					-49.004	-643	-49.647
31. Dezember 2013	32.669	290.887	537.247	29.674	0	-2.653	-61.562	826.262	1.335	827.597
1. Januar 2014	32.669	290.887	537.247	29.674	0	-2.653	-61.562	826.262	1.335	827.597
Konzernüberschuss			114.674					114.674	386	115.060
Sonstiges Ergebnis				38.925	0	-1.816	-29.199	7.910	67	7.977
<i>Gesamtergebnis</i>								122.584	453	123.037
Dividendenzahlung			-32.669					-32.669	-249	-32.918
Abgang Anteile ohne beherrschenden Einfluss									39	39
31. Dezember 2014	32.669	290.887	619.252	68.599	0	-4.469	-90.761	916.177	1.578	917.755

Konzernanhang

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 5 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 AG zum 31. Dezember 2014 wurde in Euro erstellt. Soweit nichts anderes vermerkt ist, 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 2014 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen denen des Vorjahres mit Ausnahme der erstmalig im Geschäftsjahr 2014 angewendeten neuen IFRS Vorschriften. Diese sind in der Textziffer 2 erläutert.

Der vorliegende Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 wurde vom Vorstand am 23. Februar 2015 zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

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

1 | 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. Eine Beherrschung liegt vor, wenn der Konzern eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus seinem Engagement bei dem

Beteiligungsunternehmen hat und er seine Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen auch dazu einsetzen kann, diese Renditen zu beeinflussen. Insbesondere beherrscht der Konzern ein Beteiligungsunternehmen dann, und nur dann, wenn er alle nachfolgenden Eigenschaften besitzt:

- die Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen (d. h. der Konzern hat aufgrund aktuell bestehender Rechte die Möglichkeit, diejenigen Aktivitäten des Beteiligungsunternehmens zu steuern, die einen wesentlichen Einfluss auf dessen Rendite haben),
- eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus seinem Engagement in dem Beteiligungsunternehmen und
- die Fähigkeit, seine Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen dergestalt zu nutzen, dass dadurch die Rendite des Beteiligungsunternehmens beeinflusst wird.

Ergeben sich aus Sachverhalten und Umständen Hinweise, dass sich eines oder mehrere der drei Beherrschungselemente verändert haben, muss der Konzern erneut prüfen, ob er ein Beteiligungsunternehmen beherrscht.

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 beizulegenden Zeitwerte der 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 Erstabibilisierung 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, nicht aber die Beherrschung oder die gemeinschaftliche Führung der Entscheidungsprozesse. Dies ist grundsätzlich bei einem Stimmrechtsanteil zwischen 20 und 50 Prozent der Fall.

Ein Gemeinschaftsunternehmen ist eine gemeinsame Vereinbarung, bei der die Parteien, die gemeinschaftlich die Führung über die Vereinbarung ausüben, Rechte am Nettovermögen des Gemeinschaftsunternehmens besitzen. Gemeinschaftliche Führung ist die vertraglich vereinbarte Teilhabe an der Beherrschung über eine Vereinbarung, die nur dann besteht, wenn Entscheidungen über die relevanten Aktivitäten die einstimmige Zustimmung der an der gemeinschaftlichen Führung beteiligten Partnerunternehmen erfordern. Die Überlegungen, die zur Bestimmung des maßgeblichen Einflusses oder der gemeinschaftlichen Führung angestellt werden, sind mit denen vergleichbar, die zur Bestimmung der Beherrschung von Tochterunternehmen erforderlich sind.

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 gemäß IAS 39 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

Konzernanhang

1 | Konsolidierungsgrundsätze
und Zusammenfassung wesentlicher
Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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	31.12.2014	31.12.2013
Brasilien	Real	BRL	3,24100	3,25190
China	Renminbi Yuan	CNY	7,55500	8,33140
Großbritannien	Pfund	GBP	0,78180	0,83310
Korea	Won	KRW	1.337,35340	1.452,96920
Mexiko	Peso	MXN	17,92340	18,02820
Polen	Zloty	PLN	4,29020	4,15080
Rumänien	Leu	RON	4,48450	4,47390
Russische Föderation	Rubel	RUB	67,58950	45,25820
Schweiz	Franc	CHF	1,20240	1,22670
USA	Dollar	USD	1,21660	1,37670

Jahresdurchschnittskurs			[1 Euro in Fremdwährungseinheiten]	
Land	Währung	ISO Code	2014	2013
Brasilien	Real	BRL	3,12670	2,88204
China	Renminbi Yuan	CNY	8,17091	8,17188
Großbritannien	Pfund	GBP	0,80513	0,84710
Korea	Won	KRW	1.396,14821	1.452,37442
Mexiko	Peso	MXN	17,68462	17,12432
Polen	Zloty	PLN	4,19202	4,20644
Rumänien	Leu	RON	4,44131	4,41813
Russische Föderation	Rubel	RUB	51,01988	42,40715
Schweiz	Franc	CHF	1,21351	1,22713
USA	Dollar	USD	1,32612	1,32922

Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

Der Konzern bewertet verschiedene Vermögenswerte an jedem Bilanzstichtag zum beizulegenden Zeitwert („fair value“). Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bewertungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts wird davon ausgegangen, dass der Geschäftsvorfall entweder auf dem Hauptmarkt oder, wenn kein Hauptmarkt vorhanden ist, auf dem vorteilhaftesten Markt für den Vermögenswert oder die Schuld erfolgt. Der Konzern muss Zugang zum Hauptmarkt oder vorteilhaftesten Markt haben.

Der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer Schuld bemisst sich anhand der Annahmen, die Marktteilnehmer bei der Preisbildung für den Vermögenswert bzw. die Schuld zugrunde legen würden. Hierbei wird davon ausgegangen, dass die Marktteilnehmer in ihrem besten wirtschaftlichen Interesse handeln.

Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts eines nicht-finanziellen Vermögenswerts wird die Fähigkeit des Marktteilnehmers berücksichtigt, durch die höchste und beste Verwendung des Vermögenswerts oder durch dessen Verkauf an einen anderen Marktteilnehmer, der für den Vermögenswert die höchste und beste Verwendung findet, wirtschaftlichen Nutzen zu erzeugen. Der Konzern wendet Bewertungstechniken an, die unter den jeweiligen Umständen sachgerecht sind und für die ausreichend Daten zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts zur Verfügung stehen. Dabei wird die Verwendung maßgeblicher, beobachtbarer Inputfaktoren möglichst hoch und jene nicht beobachtbarer Inputfaktoren möglichst gering gehalten.

Alle Vermögenswerte und Schulden, für die der beizulegende Zeitwert bestimmt oder im Abschluss ausgewiesen wird, werden in die nachfolgend beschriebenen Hierarchiestufen („Fair-Value-Hierarchie“) eingeordnet, basierend auf dem Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist:

- **Stufe 1:**

In aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden notierte (nicht berichtigte) Preise

- **Stufe 2:**

Bewertungsverfahren, bei denen der Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt direkt oder indirekt beobachtbar ist

- **Stufe 3:**

Bewertungsverfahren, bei denen der Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt nicht beobachtbar ist

Bei Vermögenswerten und Schulden, die auf wiederkehrender Basis im Abschluss erfasst werden, bestimmt der Konzern, ob Umgruppierungen zwischen den Stufen der Hierarchie stattgefunden haben, indem er am Ende jeder Berichtsperiode die Klassifizierung basierend auf dem Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, überprüft.

Externe Wertgutachter werden einzelfallabhängig für die Bewertung wesentlicher Vermögenswerte sowie wesentlicher Schulden, wie bedingter Gegenleistungen hinzugezogen. Der Konzern analysiert zu jedem Abschlussstichtag die Wertentwicklungen von Vermögenswerten und Schulden, die gemäß den Rechnungslegungsmethoden des Konzerns neu bewertet oder neu beurteilt werden müssen. Bei dieser Analyse werden die wesentlichen Inputfaktoren, die bei der letzten Bewertung angewandt wurden, überprüft.

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 Vermögenswerts 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	3 – 15 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 – 10 Jahre
Computer-Hardware	3 – 5 Jahre

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

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

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

Leasingverhältnisse

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

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

Einzelner 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 erworbene 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 Ausführungen im folgenden Abschnitt 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. Für 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 Vermögenswerts bestimmt und seinem Buchwert gegenübergestellt. Die Systematik und die Auswirkungen dieser Überprüfung sind analog zum Test des Geschäfts- oder Firmenwerts (siehe vorstehende Ausführungen zum Geschäfts- oder Firmenwert).

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 2014 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 bestimmbar 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 2014 noch im Vorjahr im Konzern vorhanden.

■ **Kredite und Forderungen**

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen und bestimmbar 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 anhaltendem Zahlungsverzug, Einleitung von Zwangsmaßnahmen, drohender Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung sowie Beantragung oder Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit marktüblichen Zahlungszielen, die in der Regel zwölf Monate nicht überschreiten, werden daher zum Nominalwert, vermindert um angemessene Wertberichtigungen, angesetzt. Unverzinsliche und niedrig verzinsliche Forderungen mit einer voraussichtlichen Restlaufzeit von über einem Jahr werden abgezinst, wobei der Abgrenzungsbetrag ratierlich bis zur Fälligkeit der Forderung im Zinsertrag vereinnahmt wird. Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 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 2014 und im Vorjahr waren keine originären finanziellen Verbindlichkeiten als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert und es wurde nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, finanzielle Verbindlichkeiten bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Verbindlichkeiten („Financial Liabilities at Fair Value Through Profit or Loss“ – FVtPL) zu designieren.

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

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

Im LEONI-Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente werden zu ihrem Marktwert am Abschlussstichtag bilanziert. Abhängig von der Fälligkeit werden Derivate mit positivem Marktwert als kurz- oder langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte und Derivate mit negativem Marktwert als kurz- oder langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten ausgewiesen. Aus der Marktwertänderung resultierende Gewinne oder Verluste werden grundsätzlich ergebniswirksam behandelt. Soweit Fremdwährungsderivate, die zur Sicherung zukünftiger Zahlungsströme aus schwebenden Geschäften oder geplanten Transaktionen abgeschlossen werden („Cashflow Hedges“), den Anforderungen des Rechnungslegungsstandards hinsichtlich des

Hedge-Accountings genügen, werden die Wertänderungen dieser Derivate bis zur Realisierung des Ergebnisses aus den abgesicherten Grundgeschäften im sonstigen Ergebnis bzw. direkt im Eigenkapital gesondert verbucht. Die im sonstigen Ergebnis erfassten Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit der Ergebnisauswirkung der gesicherten Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Diejenigen Teile der Marktwertänderung des Derivates, die hinsichtlich des abgesicherten Risikos als ineffektiv angesehen werden, werden unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung ergebniswirksam verbucht. Die Marktwertänderungen von Zinsderivaten, die der Absicherung von variabel verzinslichen langfristigen Verbindlichkeiten dienen, werden ebenfalls im sonstigen Ergebnis bzw. direkt im Eigenkapital erfasst, soweit die Anforderungen eines Cashflow Hedge-Accountings erfüllt sind. Die im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Beträge führen in der Folgezeit zu einem Ausgleich des in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Zinsaufwands aus dem zugehörigen Grundgeschäft. Werden Zinsderivate („Fair Value Hedges“) zur Absicherung des beizulegenden Zeitwerts eines zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Grundgeschäfts abgeschlossen, wird das Sicherungsinstrument mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet und Marktwertänderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Finanzaufwendungen bzw. Finanzerträgen erfasst.

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 im Nettozinsaufwand berücksichtigten und tatsächlichen Ertrag aus dem Vermögen des Pensionsfonds bzw. dem Planvermögen („plan assets“) ergeben (versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste), werden im sonstigen Ergebnis erfasst. Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand wird zum Zeitpunkt der Planänderung ergebniswirksam erfasst.

Die als Vermögenswert oder Schuld aus einem leistungsorientierten Plan zu erfassende Nettoverpflichtung umfasst den Barwert der leistungsorientierten Zusagen abzüglich des beizulegenden Zeitwerts des zur unmittelbaren Erfüllung von Verpflichtungen vorhandenen Planvermögens. Der Wert eines Vermögenswerts

beschränkt sich auf den 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 der Nettoverpflichtung 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, berichtigt 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 umgegliederte 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 Wechselkursbedingten Wertänderungen auf den Finanzmittelbestand wird gesondert ausgewiesen, sodass 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 Überprüfung der Werthaltigkeit von Geschäfts- und Firmenwerten, immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer und von langfristigen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer basiert auf der Berechnung des erzielbaren Betrags, der der höhere Wert aus dem Nutzungswert und dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten ist. Zur Schätzung des Nutzungswerts 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 unter Berücksichtigung von Zielvorgaben 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. Sie berücksichtigt die auf Erfahrungswerten beruhenden Preisvereinbarungen und erwartete Effizienzsteigerungen sowie eine auf Basis der strategischen Ausrichtung abgeleitete Umsatzentwicklung. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von den prognostizierten Abnahmemengen und von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz.

Die Schätzung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten unterscheidet sich vom Nutzungswert nur durch die Behandlung des Bewertungsobjekts als nicht zum Konzern zugehöriger Geschäftsbetrieb. Die zur Ermittlung des erzielbaren Betrags verwendeten Annahmen und Parameter sowie die Einzelheiten zu den Werthaltigkeitstests werden in den Textziffern 16, 17 und 18 näher erläutert.

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. Bei der Bemessung der Wertberichtigungen für latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen werden Regelungen zur Beschränkung der Verlustnutzung (Mindestbesteuerung) beachtet. 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 der Nettoverpflichtung, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, die Sterblichkeit und die künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung solcher Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Einzelheiten zu diesen Unsicherheiten bzw. Sensitivitäten sind in der Textziffer 24 dargestellt.

2 | Neue Rechnungslegungsvorschriften

Im Geschäftsjahr erstmalig angewendete neue Rechnungslegungsvorschriften

- Das International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichte 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 sowie Angabevorschriften zu den Themen Konsolidierung, gemeinschaftliche Vereinbarungen bzw. Gemeinschaftsunternehmen, assoziierte Unternehmen und zu strukturierten Unternehmen / Zweckgesellschaften.
 - 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. Die erstmalige Anwendung von IFRS 10 hatte keine Auswirkungen auf die Konsolidierung der vom Konzern gehaltenen Beteiligungen.
 - IFRS 11 „Joint Arrangements“ ersetzt den IAS 31 „Anteile an Gemeinschaftsunternehmen“ und die Interpretation SIC-13 „Gemeinschaftlich geführte Unternehmen – Nicht monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen“. Mit IFRS 11 wird das bisherige Wahlrecht zur Anwendung der Quotenkonsolidierung bei Gemeinschaftsunternehmen aufgehoben. Diese Unternehmen werden künftig allein at-equity in den Konzernabschluss einbezogen. IFRS 11 hatte keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.
 - 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 bislang in IAS 31 bzw. IAS 28 befanden, sowie für strukturierte Unternehmen.

- Der Anwendungsbereich von IAS 27 „Separate Financial Statements“ (überarbeitet 2011) wurde mit der Verabschiedung von IFRS 10 und IFRS 12 allein auf die Bilanzierung von Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten und assoziierten Unternehmen in separaten Einzelabschlüssen eines Unternehmens beschränkt.
- Der Regelungsbereich des IAS 28 „Investments in Associates and Joint Ventures“ (überarbeitet 2011) wurde mit der Verabschiedung von IFRS 11 und IFRS 12 neben den assoziierten Unternehmen auch auf die Anwendung der Equity-Methode auf Gemeinschaftsunternehmen ausgeweitet.
- Im Dezember 2011 veröffentlichte das IASB Änderungen zu IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“. Die Änderungen beinhalten eine Klarstellung in den Aufrechnungsregeln. Darüber hinaus wurden zusätzliche Anwendungsleitlinien zur Aufrechnung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten in den Standard mit aufgenommen. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.
- Im Juni 2013 veröffentlichte das IASB Änderungen zu IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“. Gemäß den Änderungen resultiert aus der Übertragung eines Sicherungsinstruments auf eine zentrale Gegenpartei und der daraus folgenden Novation unter bestimmten Voraussetzungen keine Auflösung einer bestehenden bilanziellen Sicherungsbeziehung. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Die Änderungen hatten keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Mehrere kleinere Änderungen und Klarstellungen bei verschiedenen anderen Standards gelten ebenfalls erstmals für das Jahr 2014. Sie wirken sich jedoch nicht auf den Konzernabschluss oder den Konzernzwischenabschluss aus.

Zukünftige, neue Rechnungslegungsvorschriften

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

- Im Mai 2013 veröffentlichte das IASB den IFRIC 21 „Abgaben“. Die Interpretation stellt für Abgaben, die durch eine Regierungsinstanz erhoben werden und die nicht in den Anwendungsbereich eines anderen IFRS fallen, klar, wie und insbesondere wann solche Verpflichtungen nach IAS 37 „Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen“ zu passivieren sind. Die Regelung ist in der EU erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 17. Juni 2014 beginnt, wobei die EU eine vorzeitige Anwendung entsprechend des Erstanwendungszeitpunktes des IASB ab dem 1. Januar 2014 zulässt.
- Im November 2013 hat das IASB Änderungen an IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ herausgegeben. Die Änderung regelt die Erfassung von Beiträgen von Arbeitnehmern oder Dritten zum Pensionsplan als Reduktion des Dienstzeitaufwands, sofern diese die in der Berichtsperiode erbrachte Leistung widerspiegeln. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig, der Standard ist rückwirkend anzuwenden.

- Im Dezember 2013 veröffentlichte das IASB zwei Sammelstandards mit jährlichen Verbesserungen an den IFRS – „Improvements to IFRSs 2010 – 2012“ und „Improvements to IFRSs 2011 – 2013“ – mit insgesamt elf Änderungen an neun Standards. Das IASB befasst sich im Zuge des jährlichen Änderungsverfahrens mit nicht dringenden, aber notwendigen Änderungen der IFRS mit dem Ziel, Unklarheiten in bestehenden Standards zu beseitigen. Die Änderungen sind mehrheitlich für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen.

Die künftig anzuwendenden Vorschriften werden voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beziehungsweise die Cashflows des Konzerns haben.

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

- Am 24. Juli 2014 hat das IASB den finalen Standard IFRS 9 Finanzinstrumente (IFRS 9 [2014]) veröffentlicht, der die Ergebnisse aller Phasen des IFRS 9-Projekts enthält und sowohl IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung als auch alle früheren Versionen von IFRS 9 Finanzinstrumente ersetzt. Der Standard beinhaltet Neuregelungen zur Klassifizierung und Bewertung, zur Wertminderung sowie zur Sicherungsbilanzierung (Hedge Accounting). IFRS 9 ist erstmals für das Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnt. Eine vorzeitige Anwendung ist – sofern eine Anerkennung durch die Europäische Union erfolgt ist – jederzeit zulässig.
- Im Mai 2014 veröffentlichte das IASB den neuen IFRS 15 „Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden“. Der Standard führt ein neues Fünf-Schritte-Modell zur Umsatzrealisierung ein, das auf alle Umsätze aus Verträgen mit Kunden anzuwenden ist. Das Kernprinzip des Standards besteht darin, dass ein Unternehmen Umsatzerlöse zum Zeitpunkt der Übertragung von Gütern oder Dienstleistungen auf Kunden in Höhe der Gegenleistung zu erfassen hat, mit der das Unternehmen im Gegenzug für die Übertragung dieser Güter oder Dienstleistungen rechnen kann. Die Grundsätze in IFRS 15 bieten einen strukturierteren Ansatz zur Bewertung und Erfassung von Umsatzerlösen. Der Anwendungsbereich des Standards erstreckt sich über alle Arten von Branchen und Unternehmen und ersetzt daher alle bestehenden Vorschriften, die den Bereich der Umsatzrealisierung betreffen (IAS 11 Fertigungsaufträge, IAS 18 Umsatzerlöse, IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme, IFRIC 15 Verträge über die Errichtung von Immobilien, IFRIC 18 Übertragung von Vermögenswerten durch einen Kunden und SIC 31 Umsatzerlöse – Tausch von Werbedienstleistungen). Der Standard ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig, der Standard ist rückwirkend anzuwenden.
- Im September 2014 hat das IASB Änderungen zu IFRS 10 und IAS 28 veröffentlicht. Diese befassen sich mit der Behebung von Unstimmigkeiten zwischen den Vorschriften von IFRS 10 und IAS 28 im Zusammenhang mit dem Verlust der Beherrschung über ein Tochterunternehmen, das in ein assoziiertes Unternehmen oder ein Gemeinschaftsunternehmen eingebracht wird. Die Änderung stellt klar, dass ein Investor den vollständigen Gewinn oder Verlust aus der Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten an bzw. in ein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen erfasst, sofern die Vermögenswerte einen Geschäftsbetrieb im Sinne von IFRS 3 darstellen. Sofern ein Unternehmen nach dem Verlust der Beherrschung einen Anteil an einem ehemaligen Tochterunternehmen behält, welches keinen Geschäftsbetrieb im Sinne von IFRS 3 betreibt, wird der Gewinn oder Verlust aus der Neubewertung des verbliebenen Anteils zum beizulegenden Zeitwert nur entsprechend den Anteilen der anderen unabhängigen Anteilseigner erfasst.

Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig, die Änderungen sind prospektiv vorzunehmen.

- Im Mai 2014 hat das IASB Ergänzungen zu IFRS 11 „Joint Arrangements“ veröffentlicht, die vorschreiben, dass ein gemeinschaftlich Tätiger (joint operator), der den Erwerb eines Anteils an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit bilanziert, bei der es sich um einen Geschäftsbetrieb im Sinne des IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse handelt, die entsprechenden Grundsätze für die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS 3 und anderen Standards anzuwenden und die in diesen Standards für Unternehmenszusammenschlüsse geforderten Angaben zu machen hat. Sie stellt darüber hinaus klar, dass ein bislang gehaltener Anteil an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit nicht neu bewertet wird, wenn ein weiterer Anteil an derselben gemeinschaftlichen Tätigkeit unter Beibehaltung der gemeinschaftlichen Führung erworben wird. Außerdem wurde eine Ausnahme vom Anwendungsbereich aufgenommen, die präzisieren soll, dass die Änderungen keine Anwendung finden, wenn die Parteien (einschließlich des berichtenden Unternehmens), die sich die gemeinschaftliche Führung teilen, unter der gemeinsamen Beherrschung (common control) einer Partei stehen. Die Änderung betrifft sowohl den erstmaligen Erwerb von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit als auch den Erwerb weiterer Anteile an derselben gemeinschaftlichen Tätigkeit. Die Ergänzungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig, die Änderungen sind prospektiv vorzunehmen.
- Im September 2014 veröffentlichte das IASB im Rahmen des jährlichen Verbesserungsverfahrens an den IFRS den Sammelstandard „Improvements to IFRSs 2012 – 2014“. Die Regelung beinhaltet fünf Änderungen an vier Standards und ist erstmalig für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen.

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

Neben den genannten Neuerungen und Ergänzungen veröffentlichte das IASB weitere Änderungen. Diese sind für LEONI jedoch nicht relevant und werden aus diesem Grund nicht aufgeführt.

3 | Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der LEONI AG 20 inländische und 62 ausländische Gesellschaften einbezogen, bei denen der LEONI AG unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht.

Anzahl der vollkonsolidierten Gesellschaften		
	31.12.2014	31.12.2013
Inland	21	21
Ausland	62	63
Gesamt	83	84

Im Berichtszeitraum wurden zwei chinesische Gesellschaften sowie zwei russische Gesellschaften jeweils zu einer Rechtseinheit verschmolzen. Neu gegründete Gesellschaften in Paraguay und Moldawien wurden in den Konsolidierungskreis aufgenommen, eine operativ nicht mehr tätige thailändische Tochtergesellschaft wurde liquidiert.

Die vollständige Aufstellung der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften, der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen zum 31. Dezember 2014 ist am Ende des Anhangs dargestellt.

4 | Akquisitionen und Veräußerungen von Tochterunternehmen

Geschäftsjahr 2014:

In der aktuellen Berichtsperiode wurden weder Unternehmen erworben noch Tochtergesellschaften veräußert.

Geschäftsjahr 2013:

Im Juli 2013 wurden im Rahmen eines „asset-deals“ die Leonische Waren Aktivitäten des Segments Wire & Cable Solutions in Italien zu 120 T€ veräußert. Aus der Transaktion entstand ein Veräußerungsverlust von 882 T€.

Erläuterungen

5 | 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 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 als Durchschnittswert der letzten fünf Quartalsultimos in die Berechnung ein.

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 2014 und 2013 wie folgt dar:

[T€]	Wire & Cable Solutions		Wiring Systems Division		Überleitung		LEONI Konzern	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Umsatzerlöse brutto	1.857.684	1.760.982	2.399.845	2.321.100	-154.095	-164.196	4.103.434	3.917.886
./. Konzerninnenumsätze	153.870	164.070	225	126	-154.095	-164.196	—	—
Konzernaußenumsatz	1.703.814	1.596.912	2.399.620	2.320.974	—	—	4.103.434	3.917.886
davon Inland	397.752	385.062	710.597	703.911	0	0	1.108.349	1.088.973
davon Ausland	1.306.062	1.211.850	1.689.023	1.617.063	0	0	2.995.085	2.828.913
Auslandsanteil in %	76,7	75,9	70,4	69,7			73,0	72,2
EBIT	78.059	47.148	104.580	116.115	-134	-118	182.505	163.145
in % vom Konzernaußenumsatz	4,6	3,0	4,4	5,0			4,4	4,2
Finanzergebnis und sonstiges Beteiligungsergebnis							-31.786	-31.925
Ergebnis vor Steuern							150.719	131.220
Steuern vom Einkommen und Ertrag							-35.659	-25.324
Konzernüberschuss							115.060	105.896
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	0	0	201	-261	0	0	201	-261
Abschreibungen	42.790	40.892	75.073	74.990	5.529	5.110	123.392	120.992
EBITDA	120.849	88.040	179.653	191.105	5.395	4.992	305.897	284.137
in % vom Konzernaußenumsatz	7,1	5,5	7,5	8,2			7,5	7,3
Restrukturierungsaufwendungen	926	8.894	863	12.648	0	0	1.789	21.542
Bilanzsumme	1.090.010	999.785	1.569.592	1.442.091	7.579	-42.160	2.667.181	2.399.716
Durchschnittliches Capital employed ¹	627.372	569.334	701.005	653.707	4.227	-1.392	1.332.604	1.221.649
ROCE	12,4%	8,3%	14,9%	17,8%			13,7%	13,4%
Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte	67.954	57.118	139.225	100.195	8.584	11.065	215.763	168.378
Mitarbeiter im Durchschnitt	8.509	8.066	57.505	52.221	241	223	66.255	60.510

¹ Ab 2014 wird der Durchschnitt der letzten fünf Quartalsultimos verwendet. Die Vorjahreszahlen wurden für Vergleichszwecke angepasst.

Segmentinformationen nach Regionen:

[T€]	EMEA gesamt		davon:							
	2014	2013	Deutschland		Osteuropa		Übriges Europa		Übriges EMEA	
			2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Konzernaußenumsatz										
Wire & Cable Solutions	1.003.690	982.005	397.752	385.062	325.128	307.290	258.486	272.247	22.324	17.406
Wiring Systems Division	1.701.857	1.698.486	710.597	703.911	353.009	322.891	616.143	643.430	22.108	28.254
	2.705.547	2.680.491	1.108.349	1.088.973	678.137	630.181	874.629	915.677	44.432	45.660
Langfristige Vermögenswerte	632.542	595.823	160.892	155.486	264.066	228.030	101.560	101.753	106.024	110.554

[T€]	Amerika		Asien / Pazifik		LEONI Konzern	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Konzernaußenumsatz						
Wire & Cable Solutions	338.010	320.546	362.114	294.361	1.703.814	1.596.912
Wiring Systems Division	283.407	253.542	414.356	368.946	2.399.620	2.320.974
	621.417	574.088	776.470	663.307	4.103.434	3.917.886
Langfristige Vermögenswerte	90.720	65.702	170.131	130.971	893.393	792.496

Das Umsatzwachstum war in der Berichtsperiode insbesondere auf die Regionen Asien/Pazifik (+ 17,1 Prozent) und Amerika (+ 8,2 Prozent) zurückzuführen. Der wesentliche Anteil am Konzernaußenumsatz entfällt in der Region Asien/Pazifik mit 14,2 Prozent (Vorjahr: 13,1 Prozent) auf China und in der Region Amerika mit 9,9 Prozent (Vorjahr: 9,8 Prozent) auf die USA.

Die nach Regionen segmentierten langfristigen Vermögenswerte beinhalten die immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen sowie die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

Im Geschäftsjahr 2014 wurden mit einem Kunden des Segments Wiring Systems Umsätze realisiert, die mit 481.957 T€ (Vorjahr: 395.178 T€) mehr als zehn Prozent des Konzernumsatzes ausmachten.

6 | Sonstige betriebliche Erträge und sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

[T€]	2014	2013
Staatliche Zuwendungen	8.435	5.951
Auflösung von Rückstellungen	1.561	703
Gewinn aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	439	1.192
Miet- und Leasingerträge	143	166
Sonstige	2.043	2.437
	12.621	10.449

Die erfolgsbezogenen Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 8.435 T € entfallen wie im Vorjahr (5.951 T€) nahezu ausschließlich auf das Segment Wiring Systems. Detaillierte Ausführungen hierzu befinden sich in der Textziffer 7. Bei der Auflösung von Rückstellungen handelte es sich ausschließlich um Restrukturierungsrückstellungen. Sie entfielen mit 1.260 T€ (Vorjahr: 445 T€) auf das Segment Wiring Systems und mit 301 T€ (Vorjahr: 9 T€) auf das Segment Wire & Cable Solutions.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 11.987 T€ (Vorjahr: 31.315 T€) beinhalteten Folgendes:

[T€]	2014	2013
Währungsverluste	4.722	606
Factoring-Aufwand	2.973	2.884
Restrukturierungsaufwand	1.789	21.542
Verlust aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	1.721	2.475
Sonstige Steuern	132	436
Sonstige	650	3.372
	11.987	31.315

Konzernanhang

6 | Sonstige betriebliche Erträge
und sonstige betriebliche
Aufwendungen

7 | Zuwendungen der öffentlichen Hand

Die Restrukturierungsaufwendungen betrafen mit 926 T€ (Vorjahr: 8.894 T€) das Segment Wire & Cable Solutions und mit 863 T€ (Vorjahr: 12.648 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. Wie im Vorjahr handelte es sich im Segment Wire & Cable Solutions fast ausschließlich um Maßnahmen an deutschen Standorten. Im Segment Wiring Systems wurden weitere Maßnahmen im Zusammenhang mit der Schließung des marokkanischen Werkes in Bouznika abgebildet. Die Restrukturierungsaufwendungen entstammen mit 1.582 T€ (Vorjahr: 17.401 T€) dem Bereich Umsatzkosten, mit 176 T€ (Vorjahr: 2.045 T€) dem Bereich allgemeine Verwaltungskosten und mit 31 T€ (Vorjahr: 383 T€) dem Bereich Forschungs- und Entwicklungskosten. Im Vorjahr waren außerdem 1.713 T€ Vertriebskosten enthalten.

Die Währungsverluste betragen 4.722 T€ (Vorjahr: 606 T€) und entfallen hauptsächlich auf die Umrechnung von Fremdwährungspositionen der russischen und ukrainischen Gesellschaften. Zusammen mit den Währungsverlusten aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 1.464 T€ (Vorjahr: 1.716 T€), die in den Finanzaufwendungen enthalten waren, ergab sich insgesamt ein Währungsverlust von 6.186 T€ (Vorjahr: 2.322 T€).

7 | Zuwendungen der öffentlichen Hand

Der Konzern erhielt im Geschäftsjahr 2014 verschiedene erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand. 1.396 T€ (Vorjahr: 1.768 T€) entfielen im Wesentlichen auf Zuschüsse zur Altersteilzeit und Zuwendungen für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten. Diese Erträge wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung direkt mit den angefallenen Aufwendungen verrechnet.

In den sonstigen betrieblichen Erträgen wurden erfolgsbezogene Zuwendungen in Höhe von 8.435 T€ (Vorjahr: 5.951 T€) abgebildet, die hauptsächlich auf das Segment Wiring Systems entfielen. Davon waren 3.319 T€ auf staatliche Zuschüsse zum Aufbau von Werken in Serbien und 3.735 T€ auf die Förderung der Exportwirtschaft in Ägypten zurückzuführen.

Im Geschäftsjahr 2014 erhielt der Konzern in Serbien außerdem weitere Zuschüsse in Höhe von 2.625 T€ (Vorjahr: 5.251 T€) für den Aufbau eines zweiten Werks zur Bordnetzfertigung. Diese Zuwendungen wurden unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen und werden, sobald die korrespondierenden Aufwendungen für den Werksaufbau anfallen, erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die erhaltenen Zuschüsse in Serbien sind an die Schaffung und dreijährige Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen geknüpft.

8 | Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Das Finanzergebnis, das heißt der Saldo aus Finanzerträgen und Finanzaufwendungen, bewegte sich auf Vorjahresniveau. Die gestiegenen Zinsaufwendungen aus der durchschnittlich höheren Verschuldung konnten durch günstige Refinanzierungskonditionen kompensiert werden.

Bei den Finanzerträgen in Höhe von 665 T€ (Vorjahr: 543 T€) handelte es sich ausschließlich um Zinserträge. Sämtliche Zinserträge wurden wie im Vorjahr unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt.

Die Finanzaufwendungen setzten sich wie folgt zusammen:

[T€]	2014	2013
Zinsaufwendungen	25.768	26.512
Nettozinsaufwand aus Pensionsverpflichtungen	4.318	4.015
Zinsaufwand aus der Bewertung von sonstigen Rückstellungen	1.046	486
Währungsverluste	1.463	1.716
Finanzaufwendungen	32.595	32.729

Die Zinsaufwendungen enthielten in Höhe von 23.266 T€ (Vorjahr: 22.971 T€) Zinsen, die unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt wurden.

9 | Ertragsteuern

Für die Geschäftsjahre 2014 und 2013 setzten sich die Ertragsteuern einschließlich der latenten Steuern in der Gewinn- und Verlustrechnung wie folgt zusammen:

[T€]	2014	2013
Laufende Ertragsteuern		
Deutschland	3.289	2.172
Andere Länder	36.855	36.454
	40.144	38.626
Latente Steuern		
Deutschland	- 3.904	- 6.418
Andere Länder	- 581	- 6.884
	- 4.485	- 13.302
Ertragsteuern	35.659	25.324

Im Geschäftsjahr 2014 wurden Steueraufwendungen in Höhe von 35.659 T€ (Vorjahr: 25.324 T€) in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In Höhe von 12.595 T€ (Vorjahr Steueraufwand: 2.614 T€) wurde ein Steuerertrag erfolgsneutral 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 2014 für die Berechnung der latenten Steuern unverändert

Konzernanhang

8 | Finanzerträge
und Finanzaufwendungen

9 | Ertragsteuern

zum Vorjahr ein Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent für alle temporären Differenzen angewandt. Weiterhin berücksichtigt wurde wie im Vorjahr ein Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent auf die Körperschaftsteuer sowie ein durchschnittlicher Gewerbesteuersatz in Höhe von 13,8 Prozent. Unter Berücksichtigung des Solidaritätszuschlags und der Gewerbesteuer ergab sich analog zum Vorjahr für die Berechnung der latenten Steuern bei den inländischen Gesellschaften ein kombinierter Steuersatz von 29,6 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 84 T€ (Vorjahr: 1.572 T€) erfasst. Im Vorjahr betraf der ertragswirksame Effekt hauptsächlich Mexiko und England. In der folgenden Überleitungsrechnung wurden die Effekte aus Steuersatzänderungen jeweils berücksichtigt.

Die nachstehende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom im jeweiligen Geschäftsjahr erwarteten zum jeweils ausgewiesenen Steueraufwand bzw. der erwarteten zur ausgewiesenen Steuerquote. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wurde der im Geschäftsjahr in Deutschland gültige kombinierte Steuersatz auf das Einkommen in Höhe von 29,6 Prozent (Vorjahr: 29,6 Prozent) mit dem Ergebnis vor Steuern multipliziert.

	2014		2013	
	[T€]	[%]	[T€]	[%]
Erwarteter Steueraufwand (2014: 29,6%; 2013: 29,6%)	44.613	29,6	38.841	29,6
Unterschied zu ausländischen Steuersätzen	-16.278	-10,8	-15.893	-12,1
Veränderungen von Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern	2.256	1,5	-1.064	-0,8
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	5.517	3,7	4.233	3,2
Ausländische Quellensteuer	1.456	1,0	1.946	1,5
Periodenfremder Steuerertrag/-aufwand	-2.977	-2,0	-3.317	-2,5
Sonstiges	1.072	0,7	578	0,4
Tatsächlicher Steueraufwand/Steuersatz	35.659	23,7	25.324	19,3

Bei der Veränderung der Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern in Höhe von 2.256 T€ (Vorjahr: -1.064 T€) handelte es sich in Höhe von 6.966 T€ (Vorjahr: 7.400 T€) um im Geschäftsjahr 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 513 T€ (Vorjahr: 1.137 T€) wurden aktive latente Steuern abgeschrieben, die in Vorperioden im Wesentlichen auf Verlustvorträge angesetzt worden waren. In Höhe von -5.095 T€ (Vorjahr: -6.963 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 -128 T€ (Vorjahr: -2.638 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	
	2014	2013	2014	2013
Vorräte	8.183	9.671	-1.798	627
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	6.352	2.931	1.073	-997
Sachanlagen	4.423	3.715	232	-136
Immaterielle Vermögenswerte	657	1.149	-86	-62
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	469	453	5	-32
Steuerliche Verlustvorträge	77.535	65.273	10.092	14.633
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	15.068	15.013	36	-2.213
Pensionsrückstellungen	34.695	23.203	757	486
Summe	147.382	121.408		
Wertberichtigung	-38.296	-34.074	-5.145	-3.805
Aktive latente Steuern (vor Saldierung)	109.086	87.334		
Vorräte	7.900	8.434	576	1.098
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	3.633	4.701	730	260
Sachanlagen	29.553	27.512	-1.597	255
Immaterielle Vermögenswerte	22.575	20.710	-435	2.466
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	8.333	6.381	-2.772	-135
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	1.384	4.573	3.195	741
Pensionsrückstellungen	1.227	851	-378	116
Passive latente Steuern (vor Saldierung)	74.605	73.162		
Latenter Steuerertrag / -aufwand			4.485	13.302
Nettobetrag der aktiven / passiven latenten Steuern	34.481	14.172		

In Höhe von 38.296 T€ (Vorjahr: 34.074 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€]	2014	2013
Aktive latente Steuern	110.300	91.073
Wertberichtigung	-38.296	-34.074
Nettobetrag der aktiven latenten Steuern	72.004	56.999
Passive latente Steuern	37.523	42.827
Saldo der aktiven und passiven latenten Steuern	34.481	14.172

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 2014 334.458 T€ (Vorjahr: 203.229 T€).

Am Bilanzstichtag bestanden im Konzern hauptsächlich ausländische ertragsteuerliche Verlustvorräte, aber auch inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorräte von insgesamt 258.428 T€ (Vorjahr: 222.225 T€), davon sind 116.958 T€ (Vorjahr: 121.677 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 (in Frankreich 50 Prozent) um vorgetragene Verluste gemindert werden. Die nicht unbegrenzt vortragsfähigen steuerlichen Verlustvorräte betrafen ausschließlich ausländische Tochtergesellschaften und werden spätestens bis zum Jahre 2034 verfallen, soweit sie nicht genutzt werden können.

Folgende Tabelle zeigt die Nutzbarkeit dieser Verlustvorräte:

[T€]		2014
Nutzbar bis	2015	1.369
Nutzbar bis	2016	982
Nutzbar bis	2017	990
Nutzbar bis	2018	4.847
Nutzbar bis	2019	11.559
Nutzbar bis	2020	11.209
Nutzbar bis	2021	13.575
Nutzbar bis	2022	29.524
Nutzbar bis	2023	25.643
Nutzbar bis	2024	30.054
Nutzbar bis	2025	81
Nutzbar bis	2026	212
Nutzbar bis	2027	1.267
Nutzbar bis	2031	4.458
Nutzbar bis	2032	2
Nutzbar bis	2033	153
Nutzbar bis	2034	5.544

Inländische gewerbsteuerliche Verlustvorräte bestanden am Bilanzstichtag im Konzern in Höhe von 30.927 T€ (Vorjahr: 30.013 T€), die alle nach der am jeweiligen Bilanzstichtag bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig sind. Die Verrechnungsmöglichkeiten mit zukünftigen positiven Einkünften entsprechen denen der körperschaftsteuerlichen Verlustvorräte.

Im Geschäftsjahr wurden inländische gewerbsteuerliche Verlustvorräte in Höhe von 5.288 T€ (Vorjahr: 573 T€) und inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorräte in Höhe von 239 T€ (Vorjahr: 573 T€) genutzt. Ausländische ertragsteuerliche Verlustvorräte wurden in Höhe von 12.399 T€ (Vorjahr: 12.485) genutzt.

10 | Sonstiges Ergebnis

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

01.01. – 31.12.	2014			2013		
	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag
[T€]						
Veränderung der versicherungsmathematischen Gewinne/Verluste	-39.098	9.899	-29.199	2.405	-1.399	1.006
Veränderung der Differenz aus Währungsumrechnung	38.992	0	38.992	-15.789	2	-15.787
Veränderung der Marktbewertung von Wertpapieren („available for sale financial assets“)	0	0	0	-137	30	-107
Veränderung unrealisierter Gewinne/Verluste aus Cash Flow Hedges	-4.512	2.696	-1.816	3.511	-1.247	2.264
Sonstiges Ergebnis	-4.618	12.595	7.977	-10.010	-2.614	-12.624

Das sonstige Ergebnis wurde im Berichtszeitraum durch Währungsveränderungen und Bewertungseffekte der Pensionsverpflichtungen bestimmt. Aus Währungsumrechnungsdifferenzen resultierte ein positiver Effekt von 38.992 T€ (Vorjahr: -15.789 T€). Dieser war hauptsächlich auf die Translation des chinesischen Renminbi, des US-Dollars sowie des britischen Pfunds in die Berichtswährung Euro zurückzuführen. Aufgrund des gesunkenen Marktzinsniveaus reduzierte sich der Diskontierungssatz der Pensionsverpflichtungen vor allem in Deutschland, der Schweiz und in England und führte zu versicherungsmathematischen Verlusten in Höhe von 39.098 T€ (Vorjahr Gewinne: 2.405 T€).

Unter Berücksichtigung von latenten Steuern ergab sich insgesamt ein sonstiges Ergebnis von 7.977 T€ (Vorjahr: -12.624).

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

[T€]	2014	2013
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	544.936	502.663
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	17.414	19.531
	562.350	522.194
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	55.146	46.931

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren nicht verzinslich. Am Bilanzstichtag waren die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 126.222 T€ (Vorjahr: 122.485 T€) gemindert.

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 22.659 T€ (Vorjahr: 21.504 T€) Erlöse aus solchen Entwicklungsaufträgen berücksichtigt. Die angefallenen Aufwendungen entsprachen den Erlösen.

Konzernanhang

10 | Sonstiges Ergebnis

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

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

[T€]	2014	2013
Stand Wertberichtigungen zum 01.01.	5.543	7.155
Kursdifferenzen	727	4
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	3.019	1.624
Verbrauch	-726	-1.241
Auflösung	-1.428	-1.999
Stand Wertberichtigungen zum 31.12.	7.135	5.543

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

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

[T€]	Buchwert	davon: Zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig		davon: Zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig				
		Weniger als 30 Tage	Zwischen 30 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 180 Tagen	Zwischen 181 und 360 Tagen	Mehr als 360 Tage	
31.12.2014								
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	544.936	492.248	30.059	7.350	2.546	1.894	6.927	4.349
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	55.146	55.146	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	17.626	15.734	826	175	355	55	153	328
31.12.2013								
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	502.663	451.272	27.685	9.519	1.261	3.706	3.176	6.598
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	46.931	46.931	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	18.658	17.557	204	144	76	104	153	420

Das maximale Kreditausfallrisiko belief sich auf den Buchwert des Forderungsbestands. 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 142.927 T€ (Vorjahr: 152.906 T€) waren Forderungen kreditversichert.

12 | Sonstige Vermögenswerte

[T€]	2014	2013
Umsatzsteuerforderungen	50.482	48.425
Geleistete Anzahlungen	14.588	10.784
Abgegrenzte Aufwendungen	13.470	9.943
Forderungen gegenüber Versicherungen	5.815	4.428
Forderungen aus sonstigen Steuern	2.529	3.765
Übrige Vermögenswerte	5.746	4.885
	92.630	82.230

13 | Vorräte

[T€]	2014	2013
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	261.322	227.563
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	95.893	88.537
Fertige Erzeugnisse und Waren	206.964	193.598
	564.179	509.698

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 19.164 T€ (Vorjahr: 18.931 T€). Die Bestandsabwertungen waren im Geschäftsjahr 2014 wie im Vorjahr in voller Höhe in den Umsatzkosten enthalten.

Die als Aufwand in den Umsatzkosten erfassten Vorräte (Materialaufwand) betragen im Geschäftsjahr 2.436.320 T€ (Vorjahr: 2.354.687 T€).

Im Buchwert waren Vorräte in Höhe von 23.059 T€ (Vorjahr: 26.466 T€) enthalten, die zum erzielbaren Nettoveräußerungswert bewertet wurden.

14 | Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte

Die zum Verkauf bestimmten Vermögenswerte in Höhe von 9.601 T€ (Vorjahr: 7.965 T€) betreffen das Segment Wiring Systems und beinhalten ein Gebäude am marokkanischen Standort Bouznika (8,0 Mio. €) sowie ein ehemaliges Produktionsgebäude im polnischen Ostrzeszów (1,6 Mio. €).

Für beide Objekte laufen derzeit Verkaufsverhandlungen mit potentiellen Käufern, nachdem der Verkauf des marokkanischen Gebäudes im Berichtsjahr kurz vor Abschluss gescheitert war.

Konzernanhang

12 | Sonstige Vermögenswerte

13 | Vorräte

14 | Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte

15 | Sachanlagen

15 | 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 2013	239.226	324.563	64.206	49.251	677.246
Anschaffungskosten 1. Januar 2013	361.343	821.316	211.814	49.302	1.443.775
Währungsunterschiede	-4.377	-9.547	-1.609	-829	-16.362
Zugang	13.374	51.539	20.651	70.620	156.184
Umgliederung zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	12.589	0	0	0	12.589
Abgang	1.745	19.369	13.065	188	34.367
Umgliederung	2.669	38.951	11.561	-53.181	0
31. Dezember 2013	358.675	882.890	229.352	65.724	1.536.641
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2013	122.117	496.753	147.608	51	766.529
Währungsunterschiede	-752	-4.355	-790	-7	-5.904
Zugang Abschreibungen	12.504	67.815	21.032	0	101.351
Umgliederung zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	4.624	0	0	0	4.624
Abgang	184	18.508	11.801	0	30.493
31. Dezember 2013	129.061	541.705	156.049	44	826.859
Nettobuchwert 31. Dezember 2013	229.614	341.185	73.303	65.680	709.782
Anschaffungskosten 1. Januar 2014	358.675	882.890	229.352	65.724	1.536.641
Währungsunterschiede	1.800	14.584	3.762	1.840	21.986
Zugang	32.649	66.969	21.221	80.639	201.478
Umgliederung zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	2.774	0	0	0	2.774
Abgang	1.765	28.513	11.370	625	42.273
Umgliederung	17.902	30.087	10.185	-58.174	0
31. Dezember 2014	406.487	966.017	253.150	89.404	1.715.058
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2014	129.061	541.705	156.049	44	826.859
Währungsunterschiede	1.252	7.695	1.826	-2	10.771
Zugang Abschreibungen	13.025	70.222	24.340	0	107.587
Umgliederung zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	1.137	0	0	0	1.137
Abgang	1.351	26.854	10.890	0	39.095
31. Dezember 2014	140.850	592.768	171.325	42	904.985
Nettobuchwert 31. Dezember 2014	265.637	373.249	81.825	89.362	810.073

Im Geschäftsjahr wurden wie im Vorjahr weder Zinsen aktiviert noch Zuschreibungen vorgenommen.

16 | Immaterielle Vermögenswerte

[T€]	Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software u. Sonstiges	Kundenbeziehungen und Auftragsbestand	Entwicklungskosten	Geleistete Anzahlungen	Summe
Nettobuchwert 1. Januar 2013	24.544	61.553	1.708	3.287	91.092
Anschaffungskosten 1. Januar 2013	88.140	132.224	10.299	3.414	234.077
Währungsunterschiede	- 426	- 1.403	- 189	1	- 2.017
Zugang	7.867	0	205	4.122	12.194
Abgang	852	0	0	32	884
Umgliederung	972	0	22	- 994	0
31. Dezember 2013	95.701	130.821	10.337	6.511	243.370
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2013	63.596	70.671	8.591	127	142.985
Währungsunterschiede	- 275	- 247	- 164	0	- 686
Zugang Abschreibungen	7.029	12.131	481	0	19.641
Abgang	826	0	0	0	826
31. Dezember 2013	69.524	82.555	8.908	127	161.114
Nettobuchwert 31. Dezember 2013	26.177	48.266	1.429	6.384	82.256
Anschaffungskosten 1. Januar 2014	95.701	130.821	10.337	6.511	243.370
Währungsunterschiede	884	3.716	492	12	5.104
Zugang	5.143	0	2.661	6.482	14.286
Abgang	1.541	0	0	0	1.541
Umgliederung	762	0	7	- 769	0
31. Dezember 2014	100.949	134.537	13.497	12.236	261.219
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2014	69.524	82.555	8.908	127	161.114
Währungsunterschiede	591	1.254	473	0	2.318
Zugang Abschreibungen	7.191	8.902	469	0	16.562
Abgang	1.436	0	0	0	1.436
31. Dezember 2014	75.870	92.711	9.850	127	178.558
Nettobuchwert 31. Dezember 2014	25.079	41.826	3.647	12.109	82.661

In der Position Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software und Sonstiges waren unter anderem im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Technologien bzw. nicht patentiertes Fertigungs-Know-How enthalten. Der Restbuchwert der Technologie bzw. des Fertigungs-Know-Hows betrug 6.743 T€ (Vorjahr: 7.779 T€) und die durchschnittliche Restnutzungsdauer betrug 10,8 Jahre. Weiterhin waren wie im Vorjahr in Höhe von 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 nichtvertraglichen Kundenbeziehungen in der Position Kundenbeziehungen und Auftragsbestand hatten einen Restbuchwert von 41.826 T€ (Vorjahr: 48.266 T€), ihre durchschnittliche Restnutzungsdauer betrug 6,1 Jahre.

Konzernanhang

16 | Immaterielle Vermögenswerte

17 | Überprüfung der Werthaltigkeit von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer

Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer waren in Höhe von 10.242 T€ (Vorjahr: 14.167 T€) in den Umsatzkosten, in Höhe von 857 T€ (Vorjahr: 677 T€) in den Vertriebskosten, in Höhe von 4.975 T€ (Vorjahr: 4.283 T€) in den Allgemeinen Verwaltungskosten und in Höhe von 488 T€ (Vorjahr: 514 T€) in den Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer wurden 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 der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit grundsätzlich auf Basis des Nutzungswertes ermittelt. Bei der Marke in der Business Group Industry & Healthcare wurde der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten herangezogen und gemäß IFRS 13 mit Parametern der Stufe drei ermittelt. In beiden Fällen basierten die dabei zugrundeliegenden Cashflow-Prognosen auf der von der Unternehmensleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Unternehmensplanung. 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 11,85 Prozent (Vorjahr: 13,48 Prozent). Bei der Marke in der Business Group Industry & Healthcare wurde ein Abzinsungssatz vor Steuern von 10,38 Prozent (Vorjahr: 12,17 Prozent) für den fünfjährigen Detailplanungszeitraum und danach von 8,88 Prozent (Vorjahr: 10,67 Prozent) verwendet, was einer Wachstumsrate nach dem Fünfjahresplanungszeitraum von 1,5 Prozent entspricht. Beide Werthaltigkeitstests führten zu keinem Abwertungsbedarf. Auf Basis der getroffenen Annahmen überstieg der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bei der Marke der Business Group Industry & Healthcare den Buchwert von 13,5 Mio. € um 2,1 Mio. €. Ab einem Abzinsungssatz vor Steuern von 11,40 Prozent würde er ceteris paribus unter den Buchwert fallen.

Im Geschäftsjahr 2014 wurden wie im Vorjahr keine Wertminderungsaufwendungen auf immaterielle Vermögenswerte erfasst.

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr wurden Zuschreibungen vorgenommen.

17 | Überprüfung der Werthaltigkeit von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer

Die immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer hatten zum 31. Dezember 2014 einen Buchwert von 80.533 T€ (Vorjahr: 80.128 T€). Die Sachanlagen standen zum 31. Dezember 2014 mit 810.073 T€ (Vorjahr: 709.782 T€) zu Buche.

Für die Überprüfung der Werthaltigkeit wurden in allen Fällen die erwarteten Cashflows aus der aktuellen Fünfjahresplanung abgeleitet.

Bei einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit im Segment Wire & Cable Solutions wurde eine Werthaltigkeitsüberprüfung der Sachanlagen und der immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer vorgenommen. Der Test wurde anhand des beizulegenden Zeitwertes abzüglich Veräußerungskosten durchgeführt und gemäß IFRS 13 mit Parametern der Stufe drei ermittelt. Der zugrunde gelegte Abzinsungssatz vor Steuern betrug 10,58 Prozent, nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 9,08 Prozent angesetzt, was einer Wachstumsrate von 1,5 Prozent entsprach. Das Testergebnis führte zu keinem Abwertungsbedarf. Ab einer Erhöhung des Zinssatzes vor Steuern von mehr als 3,08 Prozentpunkten würde der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten ceteris paribus unter den Buchwert fallen.

In einem zweiten Fall im Segment Wire & Cable Solutions wurde für die Werthaltigkeitsüberprüfung der Nutzungswert herangezogen. Der Abzinsungssatz betrug 10,83 Prozent, nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 9,33 Prozent angesetzt, was einer Wachstumsrate von 1,5 Prozent entsprach. Die Überprüfung ergab keinen Abwertungsbedarf. Ab einer Erhöhung des Zinssatzes vor Steuern von mehr als 2,54 Prozentpunkten würde der Nutzungswert ceteris paribus unter den Buchwert fallen.

Bei einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit im Segment Wiring Systems wurde der Wertminderungstest ebenfalls auf Grundlage des Nutzungswerts vorgenommen. Der Abzinsungssatz betrug 9,58 Prozent, nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 8,08 Prozent angesetzt, was einer Wachstumsrate von 1,5 Prozent entsprach. Die Überprüfung ergab keinen Abwertungsbedarf. Ab einer Erhöhung des Zinssatzes vor Steuern von mehr als 2,23 Prozentpunkten würde der Nutzungswert ceteris paribus unter den Buchwert fallen.

18 | Geschäfts- oder Firmenwerte

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

[T€]	2014	2013
Anschaffungskosten 1. Januar	156.586	157.522
Kumulierte Wertberichtigungen	8.169	8.169
Buchwert 1. Januar	148.417	149.353
Nachträgliche Kaufpreisanpassung	- 839	0
Währungsdifferenzen	98	- 936
Buchwert 31. Dezember	147.676	148.417
Anschaffungskosten 31. Dezember	155.845	156.586
Kumulierte Wertberichtigungen 31. Dezember	8.169	8.169
Buchwert 31. Dezember	147.676	148.417

Die zum 31. Dezember 2014 ausgewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerte entfielen mit 70.154 T€ (Vorjahr: 69.586 T€) auf das Segment Wire & Cable Solutions und mit 77.522 T€ (Vorjahr: 78.831 T€) auf das Segment Wiring Systems. Die im Segment Wire & Cable Solutions zum 31. Dezember 2014 bestehenden Geschäfts- oder Firmenwerte stammen aus den folgenden wesentlichen Akquisitionen: 18.312 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 und 6.900 T€ LEONI elocab GmbH. Im Segment Wiring Systems stammen die größten Geschäfts- oder Firmenwerte mit 66.555 T€ aus der Akquisition von Valeo Connective Systems und mit 6.712 T€ aus dem Erwerb von Daekyeung T&G Co. Ltd.

Neben den mindestens einmal jährlich obligatorisch durchzuführenden Werthaltigkeitstests für alle Geschäfts- oder 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- oder Firmenwerte zum 31. Oktober durchgeführt.

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

Im Segment Wiring Systems wurde der größte Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 66,6 Mio. € (Vorjahr: 67,4 Mio. €) auf Segmentebene zugeordnet. Im Segment Wire & Cable Solutions wurden der Business Group Industry & Healthcare Geschäfts- oder Firmenwerte von insgesamt 37,1 Mio. € (Vorjahr: 36,9 Mio. €) zugeordnet. Der Business Group Communication & Infrastructure wurden Geschäfts- oder Firmenwerte von insgesamt 28,9 Mio. € (Vorjahr: 28,5 Mio. €) und der Business Group Automotive Cables wie im Vorjahr in Höhe von 4,2 Mio. € zugeordnet.

Bei den Werthaltigkeitstests aller Geschäfts- oder Firmenwerte wurde der erzielbare Betrag auf Basis des Nutzungswerts ermittelt. Die dabei zugrundeliegenden Cashflow-Prognosen basieren jeweils auf der von der Unternehmensleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Unternehmensplanung. Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren wurden wie im Vorjahr grundsätzlich unter Verwendung einer Wachstumsrate von Null extrapoliert. Die verwendeten Abzinsungssätze vor Steuern betragen für das Segment Wiring Systems 11,63 Prozent (Vorjahr: 13,38 Prozent), für die Business Group Automotive Cables 13,30 Prozent (Vorjahr: 14,72 Prozent), für die Business Group Industry & Healthcare 11,00 Prozent (Vorjahr: 12,60 Prozent) und für die Business Group Communication & Infrastructure 10,55 Prozent (Vorjahr: 12,08 Prozent).

Die Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte kam zu dem Ergebnis, dass kein Abwertungsbedarf bestand.

Die Konzernleitung ist der grundsätzlichen Auffassung, dass keine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung einer der zur Bestimmung des Nutzungswerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen Geschäfts- oder Firmenwerte zugeordnet wurden, getroffenen Grundannahmen dazu führen könnte, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ihren erzielbaren Betrag übersteigt. Im Segment Wiring Systems besteht eine Ausnahme bei einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der ein verhältnismäßig geringer Geschäfts- oder Firmenwert von 6,7 Mio. € zugeordnet wurde. Der Abzinsungssatz betrug 10,63 Prozent, nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 9,13 Prozent verwendet, was einer Wachstumsrate nach dem Fünfjahreszeitraum von 1,5 Prozent entsprach. Infolge einer Erhöhung des Abzinsungssatzes oder bei einer Verschlechterung der Ertragerwartungen kann es bei dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit dazu kommen, dass der Buchwert den Nutzungswert überschreitet. Auf Basis der getroffenen Annahmen überstieg der Nutzungswert den Buchwert von 104,5 Mio. € um 15,0 Mio. €. Ab einer Erhöhung des Abzinsungssatzes um 1,59 Prozentpunkte würde ceteris paribus der Nutzungswert unter dem Buchwert liegen.

Im Segment Wire & Cable Solutions besteht eine weitere Ausnahme bei der Business Group Communication & Infrastructure. Hier ist eine Marke enthalten, deren Wertminderungstest in der Textziffer 16 gesondert beschrieben ist. Der Business Group ist darüber hinaus ein Geschäfts- oder Firmenwert von 28,9 Mio. € zugeordnet, der ebenfalls getestet wurde. Der Abzinsungssatz betrug 10,16 Prozent, nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 8,66 Prozent verwendet, was einer Wachstumsrate nach dem Fünfjahreszeitraum von 1,5 Prozent entsprach. Auf Basis der getroffenen Annahmen überstieg der Nutzungswert den Buchwert von 235,7 Mio. € um 74,4 Mio. €. Bei einer Erhöhung des Abzinsungssatzes um 2,44 Prozentpunkte würde ceteris paribus der Nutzungswert dem Buchwert entsprechen.

19 | Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)

In den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten waren wie im Vorjahr in Höhe von 1.065 T€ Anteilspapiere enthalten, die als sogenannte „available for sale securities“ (weiterveräußerbare Wertpapiere) klassifiziert sind. Sie wurden zu Anschaffungskosten bewertet, da kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorlag und die beizulegenden Zeitwerte nicht verlässlich zu ermitteln waren.

Des Weiteren beinhaltete die Position im Wesentlichen in Höhe von 1.035 T€ (Vorjahr: 1.355 T€) Darlehen an Dritte und Mitarbeiter und in Höhe von 3.566 T€ (Vorjahr: 2.375 T€) Sicherheiten, die wie im Vorjahr im Wesentlichen auf Mietkautionen für Büro- und Lagergebäude sowie Mitarbeiterwohnungen in Korea zurückzuführen waren.

20 | Finanzschulden

Die Finanzschulden umfassten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Wechselverbindlichkeiten sowie sonstige Darlehensverpflichtungen. Sie betragen zum 31. Dezember 2014 insgesamt 548.178 T€ (Vorjahr: 454.964 T€). Die kurzfristigen Finanzschulden und der kurzfristige Anteil an den langfristigen Krediten beliefen sich am Bilanzstichtag auf 99.776 T€, während die Position am 31. Dezember 2013 einen Wert von 41.279 T€ aufwies. Die Veränderung resultiert im Wesentlichen aus Umgliederungen aus den langfristigen Finanzverbindlichkeiten und aus der weiteren Aufnahme von kurzfristigen Bankkrediten.

Die langfristigen Finanzschulden sind von 413.685 T€ am 31. Dezember 2013 auf 448.402 T€ im Berichtszeitraum gestiegen. Dies ist auf die Begebung von neuen Schuldscheindarlehen sowie auf die Aufnahme von Fremdwährungsdarlehen zurückzuführen.

Die folgende Übersicht zeigt die bestehenden Schuldscheindarlehen:

Nominalwert [T€]	Buchwert 31.12.2014 [T€]	Auszahlungsjahr	Rückzahlung	Verzinsung	Sicherungs- instrument
26.500	27.548	2008	endfällig 2015	festverzinslich	keine
63.000	63.326	2012	endfällig 2017	festverzinslich	keine
73.000	73.233	2012	endfällig 2017	variabel verzinslich	keine
25.000	25.146	2012	endfällig 2018	festverzinslich	keine
12.000	12.039	2012	endfällig 2018	variabel verzinslich	keine
48.500	48.821	2012	endfällig 2019	festverzinslich	keine
19.500	19.571	2012	endfällig 2019	variabel verzinslich	keine
9.000	9.075	2012	endfällig 2022	festverzinslich	keine
25.000	26.919	2013	endfällig 2020	festverzinslich	Fair Value Hedge
25.000	25.031	2014	endfällig 2020	variabel verzinslich	keine
20.000	20.052	2014	endfällig 2021	variabel verzinslich	keine

Details zu den Finanzverbindlichkeiten und Sicherungsinstrumenten sind in der Textziffer 27 zu finden.

Konzernanhang

- 19 | Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)
- 20 | Finanzschulden
- 21 | Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
- 22 | Kurzfristige andere Verbindlichkeiten

21 | Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

[T€]	2014	2013
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	704.881	675.099
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	840	844
Sonstige Verbindlichkeiten	38.498	22.796
	744.219	698.739

In den sonstigen Verbindlichkeiten waren Verbindlichkeiten in Höhe von 21.262 T€ (Vorjahr: 18.025 T€) aus dem Eingang von Forderungen, die im Rahmen von echtem Factoring verkauft waren, enthalten.

22 | Kurzfristige andere Verbindlichkeiten

[T€]	2014	2013
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	88.365	76.160
Verbindlichkeiten aus Steuern	27.998	29.667
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	16.112	15.470
Erhaltene Anzahlungen	8.234	15.243
Erhaltene staatliche Zuwendungen	4.557	5.251
Sonstige Verbindlichkeiten	5.719	5.195
	150.985	146.986

Bei den erhaltenen staatlichen Zuschüssen handelt es sich um Ertragszuschüsse für den Bau eines zweiten Werks in Serbien im Segment Wiring Systems. Details sind in der Textziffer 7 zu finden.

23 | Rückstellungen

Die Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

[T€]	01.01.2014	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Aufzinsung	Währungs- differenzen	31.12.2014	kurzfristige Rück- stellungen 2014	langfristige Rück- stellungen 2014	kurzfristige Rück- stellungen 2013	langfristige Rück- stellungen 2013
Rückstellungen des Personal- bereichs	21.487	3.111	513	3.166	989	-94	21.924	2.778	19.146	3.224	18.263
Garantie- und Gewährleistungs- rückstellungen	17.504	2.601	3.960	4.922	2	390	16.257	16.257	0	17.504	0
Weitere Rückstellungen des Einkaufs- und Vertriebsbereichs	4.290	2.175	160	2.053	0	223	4.231	3.839	392	3.909	381
Restrukturierungs- rückstellungen	12.124	7.525	1.562	388	55	0	3.480	2.797	683	9.830	2.294
Sonstige Rückstellungen	4.273	401	543	3.134	0	-65	6.398	2.658	3.740	2.633	1.640
Summe	59.678	15.813	6.738	13.663	1.046	454	52.290	28.329	23.961	37.100	22.578

Bei den Rückstellungen des Personalbereichs handelte es sich im Wesentlichen um langfristige Rückstellungen für Altersteilzeit in Deutschland in Höhe von 6.399 T€ (Vorjahr: 7.037 T€) und um Jubiläumsrückstellungen in Höhe von 10.319 T€ (Vorjahr: 9.243 T€). Die Jubiläumsrückstellungen kommen entsprechend der Altersstruktur der Belegschaft zu den jeweiligen Dienstjubiläen der Mitarbeiter zur Auszahlung. Bezogen auf den aktuellen Mitarbeiterbestand wird die Auszahlung schwerpunktmäßig in den nächsten 20 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 2014 wurden für Gewährleistungs- und Produkthaftungsfälle den Rückstellungen 4.922 T€ (Vorjahr: 4.809 T€) zugeführt. Den Gewährleistungs- und Produkthaftungsrückstellungen standen Forderungen an den Versicherer in Höhe von 5.802 T€ (Vorjahr: 4.428 T€) gegenüber.

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

Die Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 3.480 T€ (Vorjahr: 12.124 T€) betrafen in Höhe von 751 T€ (Vorjahr: 6.576 T€) das Segment Wire & Cable Solutions und in Höhe von 2.729 T€ (Vorjahr: 5.548 T€) das Segment Wiring Systems. Der langfristige Teil der Restrukturierungsrückstellungen entfiel größtenteils auf Abfindungen in Italien im Segment Wiring Systems, deren Auszahlung sich bis in das Jahr 2016 erstreckt. Die Inanspruchnahmen der Restrukturierungsrückstellungen betrafen in Vorjahren zurückgestellte Beträge für Abfindungszahlungen im Segment Wire & Cable Solutions in Deutschland und im Segment Wiring Systems in Spanien und Italien. Die Zuführungen in Höhe von 388 T€ betrafen im Wesentlichen das Segment Wiring Systems.

In den sonstigen Rückstellungen in Höhe von 6.398 T€ (Vorjahr: 4.273) war eine Zuführung in Höhe von 2.100 T€ für Bodensanierungen am Standort Roth des Segments Wire & Cable Solutions enthalten.

24 | Pensionsrückstellungen

Bei LEONI existieren in verschiedenen Ländern Versorgungszusagen, die Leistungen im Falle von Invalidität, Pensionierung oder Tod vorsehen. Diese wesentlichen Zusagen beschränken sich auf die Gesellschaften in England, Deutschland und in der Schweiz und sind als leistungsorientierte Versorgungszusagen konzipiert. Die Verpflichtungen und das Planvermögen der Versorgungspläne in diesen drei Ländern machten 97,1 Prozent bzw. 99,4 Prozent des Konzernwerts aus. Die Vorsorgepläne in England und der Schweiz werden über rechtlich eigenständige Einrichtungen, den „LEONI UK Pension Scheme“ und die „Vorsorgestiftung LEONI Schweiz“, verwaltet.

Deutschland

In Deutschland bietet LEONI den meisten Mitarbeitern die Möglichkeit an, durch Gehaltsumwandlung Versorgungsbezüge zu erwerben (Deferred-Compensation-Vereinbarungen). Die Umwandlungsbeträge sind verzinslich mit rund 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. Die Laufzeiten der Versicherungsverträge sind auf die Fälligkeiten der Leistungen abgestimmt.

Das Versorgungswerk der Leonische Drahtwerke AG, das in der Vergangenheit für alle Mitarbeiter zum Tragen kam und für Neueintritte nach dem 31. Dezember 1981 geschlossen war, wurde 2013 durch das Versorgungswerk der LEONI AG ersetzt. Ferner wurde das Vermögen der Unterstützungskasse, aus der die zum Zeitpunkt der Schließung bereits laufenden Rentenzahlungen bestritten wurden, auf die LEONI AG übertragen. Durch die Übertragung des Versorgungswerks hat sich an den Leistungen sowohl für die laufenden Renten als auch für die noch aktiven Anwärter keine Änderung ergeben. Die Höhe der Rentenzahlungen bemisst sich nach der Betriebszugehörigkeit und dem Einkommen zum Zeitpunkt des Austritts.

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.

Aus den Plänen in Deutschland resultiert im Wesentlichen ein Zinsrisiko, ein Langlebigkeitsrisiko und zum Teil ein Risiko aus Gehaltssteigerungen.

Vereinigtes Königreich

In England besteht ein leistungsorientierter Versorgungsplan, der im Jahr 2000 eingerichtet wurde und das bis dahin gültige Versorgungswerk abgelöst hat. An diesem Plan konnten bis zu seiner Schließung für Neueintritte im Jahr 2008 alle Mitarbeiter teilnehmen. Das Versorgungswerk wird von einer Treuhandgesellschaft verwaltet, deren Verwaltungsorgan sich aus Vertretern der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite rekrutiert. Ferner sind externe Experten für Vermögensverwaltung und Versicherungsmathematik in beratender Funktion vertreten. Die Treuhandgesellschaft legt die durch LEONI einzuzahlenden Beiträge fest und beschließt über die Höhe der von LEONI zu entrichtenden Zusatzbeiträge im Falle einer Unterdeckung. Die aktuelle Unterdeckung zum Ende des Geschäftsjahres betrug 54.358 T€ und entspricht 29,5 Prozent des Anwartschaftsbarwertes. Zwischen LEONI und der Treuhandgesellschaft finden in einem dreijährigen Turnus Verhandlungen statt, in denen Höhe und Zeitraum der Einzahlungen zum Ausgleich der Unterdeckung festgelegt werden.

Die Höhe der zugesagten Leistungen richtet sich nach dem Einkommen bei Eintritt des Versorgungsfalls, nach Betriebszugehörigkeit und Zuzahlungen der Teilnehmer in den Fonds. Die Rentenanpassungen sind an einen Inflationsindex gekoppelt, der die steigenden Lebenshaltungskosten widerspiegelt.

LEONI unterliegt aus den Plänen in England im Wesentlichen einem Zins-, Anlage-, Inflations- und Langlebigkeitsrisiko sowie einem Risiko aus Gehaltssteigerungen.

Schweiz

In der Schweiz besteht neben der staatlichen Rentenversicherung die gesetzliche Pflicht der Unternehmen zur beruflichen Vorsorge für alle Mitarbeiter (BVG) mit der Gewährung von Leistungen im Falle von Pensionierung, Invalidität und Tod. Es handelt sich dabei um einen leistungsorientierten Versorgungsplan, der bei LEONI durch die rechtlich selbständige „Vorsorgestiftung LEONI Schweiz“ durchgeführt wird. Das Management der Stiftung obliegt dem Stiftungsrat, der sich zu gleichen Teilen aus Vertretern der Arbeitgeber- und der Arbeitnehmerseite zusammensetzt. Die Risiken aus Langlebigkeit, Zinssatz und Anlagerisiko werden ausschließlich durch die Stiftung getragen. Die Sparbeiträge in die Stiftung werden zu gleichen Teilen von Arbeitgeber und Arbeitnehmer geleistet. Im Falle einer Unterdeckung können verschiedene Maßnahmen ergriffen werden. Neben der Möglichkeit einer Verringerung der Rentenzahlungen oder einer Erhöhung der Sparbeiträge besteht für die Unternehmen eine gesetzliche Pflicht zur Leistung von Sanierungsbeiträgen.

Die Höhe der Versorgungsleistungen richtet sich im Falle von Invalidität oder Tod nach der Höhe des versicherten Lohnes bzw. ist im Falle von Pensionierung abhängig vom Guthaben nomineller Sparkonten (Altersguthaben) im Zeitpunkt der Pensionierung.

Sonstige Länder

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 Nettopensionsverpflichtung, die sich aus der Veränderung des Anwartschaftsbarwertes, der Veränderung des Marktwertes des Planvermögens und der Begrenzung des anzusetzenden Planvermögens auf die Vermögensobergrenze („asset ceiling“) ergibt, stellt sich wie folgt dar:

Veränderung des Anwartschaftsbarwertes 2014	[T€]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres		155.395	80.170	70.203	9.431	315.199
Dienstzeitaufwand		1.484	2.582	1.557	936	6.559
Zinsaufwand		7.142	2.922	1.419	333	11.816
Versicherungsmathematische (Gewinne) / Verluste		13.669	22.574	10.594	1.008	47.845
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand		0	0	0	-103	-103
Beiträge der Arbeitnehmer		35	2.080	1.995	0	4.110
Währungsdifferenzen		10.735	0	1.531	107	12.373
Transfers nach Schweizer Recht		0	0	1.623	0	1.623
Rentenzahlungen		-4.282	-2.204	-5.094	-632	-12.212
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		184.178	108.124	83.828	11.080	387.210
Veränderung des Planvermögens 2014	[T€]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Marktwert des Planvermögens am Anfang des Geschäftsjahres		109.970	28.781	62.416	1.010	202.177
Zinsertrag		5.137	1.053	1.262	46	7.498
Erträge aus Planvermögen (exkl. Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)		6.343	-126	2.312	-22	8.507
Währungsdifferenzen		7.581	0	1.299	98	8.978
Beiträge des Arbeitgebers		5.693	365	1.936	665	8.659
Beiträge der Arbeitnehmer		35	2.080	1.995	0	4.110
Verwaltungskosten, Gebühren und Steuern		-626	0	0	0	-626
Transfers nach Schweizer Recht		0	0	1.622	0	1.622
Rentenzahlungen		-4.313	-1.030	-5.093	-462	-10.898
Planvermögen am Ende des Geschäftsjahres		129.820	31.123	67.749	1.335	230.027
Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		54.358	77.001	16.079	9.745	157.183

Veränderung des Anwartschaftsbarwertes 2013	[T€]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres		143.080	77.212	70.625	10.292	301.209
Dienstzeitaufwand		898	2.700	1.328	979	5.905
Zinsaufwand		6.124	2.725	1.216	310	10.375
Versicherungsmathematische (Gewinne) / Verluste		11.341	-2.203	-1.958	-557	6.623
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand		0	0	-1.164	0	-1.164
Beiträge der Arbeitnehmer		408	1.992	1.931	0	4.331
Währungsdifferenzen		-2.784	0	-1.122	-36	-3.942
Verkauf von Unternehmensteilen oder Tochterunternehmen		0	0	0	-127	-127
Transfers nach Schweizer Recht		0	0	3.994	0	3.994
Rentenzahlungen		-3.624	-2.304	-4.647	-1.430	-12.005
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		155.443	80.122	70.203	9.431	315.199

Veränderung des Planvermögens 2013	[T€]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Marktwert des Planvermögens am Anfang des Geschäftsjahres		102.056	26.586	58.165	570	187.377
Zinsertrag		4.382	950	1.001	27	6.360
Erträge aus Planvermögen (exkl. Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)		6.880	6	1.023	78	7.987
Währungsdifferenzen		-2.001	0	-923	-17	-2.941
Beiträge des Arbeitgebers		2.486	326	1.872	1.444	6.128
Beiträge der Arbeitnehmer		408	1.992	1.931	0	4.331
Verwaltungskosten, Gebühren und Steuern		-617	0	0	0	-617
Transfers nach Schweizer Recht		0	0	3.994	0	3.994
Rentenzahlungen		-3.624	-1.079	-4.647	-1.092	-10.442
Planvermögen am Ende des Geschäftsjahres		109.970	28.781	62.416	1.010	202.177
Auswirkung der Vermögensobergrenze		0	-239	0	0	-239
Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		45.473	51.580	7.787	8.421	113.261

Die Pensionsverpflichtungen sind in der Bilanz als Nettoverbindlichkeit in Höhe von 157.183 T€ (Vorjahr: 113.261 T€) ausgewiesen.

Die Transfers nach Schweizer Recht betreffen die Übertragung der Verpflichtung und des entsprechenden Anteils am Planvermögen, dem sog. Freizügigkeitsguthaben, auf den neuen Arbeitgeber oder ein gemäß den landesrechtlichen Vorgaben dafür geeignetes Finanzinstitut.

Der Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres entfiel in Höhe von 334.725 T€ (Vorjahr: 272.350 T€) auf über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen und in Höhe von 52.485 T€ (Vorjahr: 42.849 T€) auf nicht über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen.

Die Aufteilung der Verpflichtungen auf die Kategorien aktive und ausgeschiedene Mitarbeiter sowie unverfallbarer und verfallbarer Anspruch ist der folgenden Übersicht zu entnehmen:

2014	[T€]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Aktive Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch		51.510	62.179	61.074	4.042	178.805
Aktive Mitarbeiter mit noch verfallbarem Anspruch		0	11	0	6.940	6.951
Ausgeschiedene Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch		65.861	14.486	0	0	80.347
Rentner		66.807	31.448	22.754	98	121.107
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		184.178	108.124	83.828	11.080	387.210
<hr/>						
2013	[T€]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Aktive Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch		42.195	43.714	51.660	3.001	140.570
Aktive Mitarbeiter mit noch verfallbarem Anspruch		0	0	0	6.332	6.332
Ausgeschiedene Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch		53.960	11.517	0	0	65.477
Rentner		59.288	24.891	18.543	98	102.820
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		155.443	80.122	70.203	9.431	315.199

Die aus dem Planvermögen erzielten Erträge setzen sich aus dem im Konzernergebnis enthaltenen Zinsertrag von 7.498 T€ (Vorjahr: 6.360 T€) und dem im sonstigen Ergebnis enthaltenen Ertrag aus Planvermögen von 8.507 T€ (Vorjahr: 7.987 T€) zusammen.

Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus der Neubewertung wurden im kumulierten sonstigen Ergebnis erfasst. Die Entwicklung der versicherungsmathematischen Verluste ist der nachfolgenden Übersicht zu entnehmen:

[T€]	2014	2013
Versicherungsmathematische Verluste am Anfang des Geschäftsjahres	78.709	81.114
Versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste		
– aus der Veränderung von demografischen Annahmen	– 11	2.980
– aus der Veränderung von finanziellen Annahmen	49.931	4.388
– aus erfahrungsbedingten Anpassungen	– 2.076	– 745
Erträge aus Planvermögen (exkl. Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)	– 8.507	– 7.987
Veränderung bei der Begrenzung des Planvermögens auf die Vermögensobergrenze	– 239	182
Währungsdifferenzen	0	– 1.223
Versicherungsmathematische Verluste am Ende des Geschäftsjahres	117.807	78.709

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 Abzinsungssatz wurde dabei auf Basis erstrangiger, festverzinslicher Unternehmensanleihen ermittelt. Dabei wurde Bezug genommen auf Anleihen, die am Bilanzstichtag eine den Pensionsverpflichtungen gleichlautende Laufzeit haben und in der entsprechenden Währung notiert sind. Als Datenbasis für die Ermittlung der Abzinsungssätze wurden Anleihen in der Ratingklasse AA verwendet.

Folgende Übersicht zeigt die versicherungsmathematischen Annahmen zur Berechnung des Anwartschaftsbarwertes:

	2014				2013			
	UK	Deutschland	Schweiz	Gesamt	UK	Deutschland	Schweiz	Gesamt
Diskontierungssatz	3,60 %	2,00 %	1,00 %	2,54 %	4,50 %	3,70 %	2,00 %	3,70 %
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	2,99 %	2,50 %	1,00 %	2,39 %	3,40 %	2,50 %	1,00 %	2,56 %
Rententrend	2,89 %	2,00 %	0,00 %	1,94 %	3,30 %	2,00 %	0,00 %	2,14 %

Für die Berechnung der Nettopensionsaufwendungen wurden die in der folgenden Tabelle dargestellten Prämisen zugrunde gelegt.

	2014				2013			
	UK	Deutschland	Schweiz	Gesamt	UK	Deutschland	Schweiz	Gesamt
Diskontierungssatz	4,50 %	3,70 %	2,00 %	3,70 %	4,50 %	3,60 %	1,75 %	3,58 %
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	3,40 %	2,50 %	1,00 %	2,56 %	3,00 %	2,50 %	1,00 %	2,39 %
Rententrend	3,30 %	2,00 %	0,00 %	2,14 %	2,90 %	2,00 %	0,00 %	1,89 %

Die zugrunde gelegten Sterbewahrscheinlichkeiten basieren auf publizierten Statistiken und Erfahrungswerten in den jeweiligen Ländern. Bei der Bewertung der Altersversorgungsleistungen in England wurde die „S1NA Sterblichkeitstafel“ zugrunde gelegt. Im Jahr 2013 wurde diese Sterbetafel um den „CMI 2011 core model index“ angepasst. Damit wurde der aktuellen Entwicklung zur Lebenserwartung Rechnung getragen. Der Effekt ist im Vorjahr in der Neubewertung der Nettoschuld in der Position „Veränderung von demographischen Annahmen“ enthalten. In Deutschland kamen die Heubeck-Richttafeln 2005 G und in der Schweiz die „BVG 2010 Generationentafel“ zur Anwendung.

Der wesentliche Einflussfaktor auf die Höhe der Nettopensionsverpflichtung ist der Diskontierungssatz. Eine Erhöhung oder Verminderung um 1%-Punkt hat folgende Auswirkung auf den Anwartschaftsbarwert:

	[T€]	2014				Gesamt
		UK	Deutschland	Schweiz	Rest	
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		184.178	108.124	83.828	11.080	387.210
Diskontierungssatz + 1 %-Punkt	Veränderung:	-30.176	-14.541	-10.479	-1.161	-56.357
	Anwartschaftsbarwert:	154.002	93.583	73.349	9.919	330.853
Diskontierungssatz - 1 %-Punkt	Veränderung:	39.716	18.373	13.356	1.359	72.804
	Anwartschaftsbarwert:	223.894	126.497	97.184	12.439	460.014

	[T€]	2013				Gesamt
		UK	Deutschland	Schweiz	Rest	
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		155.443	80.122	70.203	9.431	315.199
Diskontierungssatz + 1 %-Punkt	Veränderung:	-24.967	-9.656	-5.932	-938	-41.493
	Anwartschaftsbarwert:	130.476	70.466	64.271	8.493	273.706
Diskontierungssatz - 1 %-Punkt	Veränderung:	32.649	11.994	7.329	1.100	53.072
	Anwartschaftsbarwert:	188.092	92.116	77.532	10.531	368.271

Die Annahmen zum Gehaltstrend, Rententrend und zur Sterbewahrscheinlichkeit haben auf die Pensionspläne im Konzern folgende Auswirkungen auf den Anwartschaftsbarwert. Dabei ist zu beachten, dass in der Schweiz ein Absinken des Rentenniveaus gesetzlich ausgeschlossen ist.

[T€]		2014			2013		
		UK	Deutschland	Schweiz	UK	Deutschland	Schweiz
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		184.178	108.124	83.828	155.443	80.122	70.203
Gehaltstrend + 0,5 %-Punkte	Veränderung (absolut):	2.558	45	251	2.401	115	211
	Veränderung (relativ):	1,39 %	0,04 %	0,30 %	1,54 %	0,14 %	0,30 %
Gehaltstrend – 0,5 %-Punkte	Veränderung (absolut):	– 2.558	– 42	– 251	– 2.401	– 112	– 211
	Veränderung (relativ):	– 1,39 %	– 0,04 %	– 0,30 %	– 1,54 %	– 0,14 %	– 0,30 %
Rententrend + 0,5 %-Punkte	Veränderung (absolut):	8.954	4.031	3.521	7.202	2.766	2.738
	Veränderung (relativ):	4,86 %	3,73 %	4,20 %	4,63 %	3,45 %	3,90 %
Rententrend – 0,5 %-Punkte	Veränderung (absolut):	– 8.954	– 3.652	n/a	– 7.202	– 2.527	n/a
	Veränderung (relativ):	– 4,86 %	– 3,38 %	n/a	– 4,63 %	– 3,15 %	n/a
Lebenserwartung + 1 Jahr	Veränderung (absolut):	5.116	2.768	1.593	3.601	2.035	842
	Veränderung (relativ):	2,78 %	2,56 %	1,90 %	2,32 %	2,54 %	1,20 %

Die Entwicklung der Sterblichkeit ist durch die Verwendung von sog. Generationentafeln in den drei wesentlichen Versorgungsplänen berücksichtigt. Die Berechnung des Anwartschaftsbarwertes mit einer um ein Jahr höheren Lebenserwartung ergibt für den Plan in England einen Anstieg des Anwartschaftsbarwertes um 2,78 Prozent (Vorjahr: 2,32 Prozent), in Deutschland um 2,56 Prozent (Vorjahr: 2,54 Prozent) und in der Schweiz um 1,90 Prozent (Vorjahr: 1,20 Prozent).

Die Berechnung der Sensitivitäten beruhte im Rahmen einer ceteris paribus Betrachtung auf der Änderung jeweils einer Annahme, während alle übrigen Annahmen unverändert bleiben, sodass Abhängigkeiten zwischen den Annahmen ausgeschlossen sind. Die Methode zur Berechnung der Sensitivitäten ist identisch mit der Berechnungsmethode der Nettopensionsverpflichtung.

Der im Gesamtergebnis erfasste Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne setzte sich aus den im Konzernergebnis und den im sonstigen Ergebnis enthaltenen Beträgen zusammen:

[T€]	2014	2013
Laufender Dienstzeitaufwand	6.559	5.905
Nettozinsaufwand	4.318	4.015
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	– 103	– 1.164
Verwaltungskosten und Steuern im Zusammenhang mit der Planverwaltung	626	617
Im Konzernergebnis erfasster Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne	11.400	9.373
Versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste	47.844	6.623
Erträge aus Planvermögen (exkl. Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)	– 8.507	– 7.987
Veränderung bei der Begrenzung des Planvermögens auf die Vermögensobergrenze	– 239	182
Währungsdifferenzen (Konzern)	0	– 1.223
Im sonstigen Ergebnis erfasster Ertrag / Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne	39.098	– 2.405
Im Gesamtergebnis erfasster Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne	50.498	6.968

Der Nettozinsaufwand, der sich aus der Anwendung des Diskontierungssatzes auf den Saldo aus Anwartschaftsbarwert abzüglich Planvermögen (Nettopensionsverpflichtung) ergab, wurde unter den Finanzaufwendungen ausgewiesen.

Der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand resultierte im Vorjahr aus einer Planänderung der Versorgungszusagen in der Schweiz. Dort wurde der Umwandlungssatz leicht verringert, der als Grundlage für die spätere Höhe der auszahlenden Renten verwendet wird.

Der im Konzernergebnis erfasste Aufwand war in folgenden Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten:

[T€]	2014	2013
Umsatzkosten	2.994	1.824
Allgemeine Verwaltungskosten	1.721	1.997
Vertriebskosten	960	437
Forschungs- und Entwicklungskosten	1.407	1.100
Finanzaufwendungen	4.318	4.015
Im Konzernergebnis erfasster Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne	11.400	9.373

Asset- Liability-Matching-Strategien

Bei LEONI sind die wesentlichen Versorgungszusagen satzungsgemäß mit einem Deckungskapital ausgestattet, das in seiner Art dazu geeignet ist, die fälligen Versorgungsleistungen zeitlich und in der Höhe gegenfinanzieren zu können. Bei dem deutschen Versorgungswerk wird dies ausschließlich mittels qualifizierter Lebensversicherungsverträge bewerkstelligt, die in Laufzeit und Höhe auf die erwarteten Versorgungsleistungen synchronisiert sind. Bei den Versorgungswerken in England und in der Schweiz sorgen die Organe der unabhängigen Stiftungen für die Einhaltung der Anlagestrategien. Diese Strategien zielen darauf ab, mögliche Anlagerisiken zu minimieren, kurzfristig ausreichend Liquidität zur Bedienung der fälligen Versorgungszahlungen bereitzuhalten und langfristig eine marktgerechte Rendite zu erwirtschaften. Zur Überprüfung der Erreichung der Strategieziele werden unter Einbeziehung von unabhängigen externen Spezialisten aus den Bereichen Vermögensanlage und Versicherungsmathematik regelmäßig Bewertungen des Anlageportfolios vorgenommen und darauf aufbauend von den Organen Investitionsentscheidungen getroffen.

Die Aufgliederung des Planvermögens in die verschiedenen Klassen ist in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

	2014 [T€]	[%]	2013 [T€]	[%]
Eigenkapitalinstrumente	72.928	31,7	68.461	33,9
Schuldinstrumente	71.265	31,0	53.608	26,5
Immobilien	27.728	12,1	20.544	10,2
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	19.598	8,5	12.430	6,2
Wertpapierfonds	12.982	5,6	15.392	7,6
Qualifizierende Versicherungsverträge	31.154	13,5	28.811	14,1
Sonstiges Planvermögen	8.049	3,5	8.156	4,0
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	6.491	2,8	6.596	3,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.921	2,6	7.205	3,6
Summe Planvermögen	230.027	100,0	202.177	100,0

Das Planvermögen aus qualifizierenden Versicherungsverträgen stammte fast ausschließlich aus den Rückdeckungsversicherungen in Deutschland. Bis auf die Klasse Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente wurden die Vermögenswerte aller weiteren genannten Klassen durch das Fondvermögen der Versorgungspläne in England und der Schweiz bestimmt und gliederten sich wie folgt auf:

2014	UK		Schweiz	
	[T€]	[%]	[T€]	[%]
Eigenkapitalinstrumente	59.417	45,8	13.511	19,9
Schuldinstrumente	31.457	24,2	39.808	58,8
Immobilien	17.875	13,8	9.853	14,5
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	17.875	13,8	1.723	2,5
Wertpapierfonds	12.982	10,0	0	0,0
Sonstiges Planvermögen	6.491	5,0	1.558	2,3
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	6.491	5,0	0	0,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.598	1,2	3.019	4,5
Summe Planvermögen	129.820	100,0	67.749	100,0

2013	UK		Schweiz	
	[T€]	[%]	[T€]	[%]
Eigenkapitalinstrumente	51.402	46,7	17.059	27,3
Schuldinstrumente	23.387	21,3	30.221	48,4
Immobilien	10.694	9,7	9.850	15,8
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	10.694	9,7	1.736	2,8
Wertpapierfonds	15.392	14,0	0	0,0
Sonstiges Planvermögen	6.596	6,0	1.560	2,5
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	6.596	6,0	0	0,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.499	2,3	3.726	6,0
Summe Planvermögen	109.970	100,0	62.416	100,0

Die Eigenkapitalinstrumente in England und der Schweiz setzten sich aus Investitionen in Aktienfonds und direkten Anlagen zusammen. Dabei waren sowohl jeweils nationale Titel des Landes als auch internationale Titel vertreten. Bei den Schuldinstrumenten in England und in der Schweiz handelte es sich um nationale und internationale Unternehmens- und Staatsanleihen. Die Immobilieninvestitionen in England und der Schweiz erfolgten ausschließlich in offenen Immobilienfonds. Bei den Wertpapierfonds in England handelte es sich um sogenannte „Diversified Growth Funds“. Das sonstige Planvermögen in England beinhaltete Investitionen in Fonds, in deren Portfolios sich internationale Versorgungs- und Verkehrsinfrastruktureinrichtungen befanden.

Die Aufteilung des Planvermögens auf die genannten Anlageklassen entspricht den in den Satzungen der Versorgungspläne definierten Zielanlageklassen. Für den Plan in England wird derzeit eine Verschiebung der Gewichte von den Schuldinstrumenten hin zu Immobilien- und Wertpapiertiteln umgesetzt.

Von LEONI wurden keine Vermögenswerte des Planvermögens selbst genutzt.

Die Beiträge in das Planvermögen betragen 8.659 T€ und wurden für das folgende Geschäftsjahr mit 8.399 T€ angenommen.

Eine Auflistung der Pensionszahlungen (ohne kompensatorische Effekte aus Auszahlungen aus dem Planvermögen) stellte sich wie folgt dar:

Geleistete Pensionszahlungen	[T€]
2013	12.005
2014	12.362
Erwartete Pensionszahlungen	
2015	12.054
2016	12.809
2017	13.034
2018	13.311
2019	14.436
2020 bis 2024	80.951
Erwartete Pensionszahlungen bis 2024	146.595

Die durchschnittliche gewichtete Fälligkeit der Leistungsverpflichtungen („Macaulay-Duration“) betrug in England 18 Jahre, in Deutschland 15 Jahre und in der Schweiz 14 Jahre.

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 64.524 T€ (Vorjahr: 61.237 T€).

25 | Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital in Höhe von 32.669 T€ (Vorjahr: 32.669 T€) entsprach dem Grundkapital der LEONI AG und ist in 32.669.000 (Vorjahr: 32.669.000) nennwertlose Stückaktien aufgeteilt.

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 2014 wurde für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende von 32.669 T€ ausgeschüttet. Dies entsprach einer Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie in Höhe von 1,00 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 40.421 T€ für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende von 39.203 T€ auszuschütten und den verbleibenden Rest von 1.218 T€ auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie in Höhe von 1,20 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 waren (sog. „operating lease“), least der Konzern Sachanlagen. Die Leasingaufwendungen betragen im Geschäftsjahr 25.650 T€ (Vorjahr: 26.124 T€). Die künftigen (nicht abgezinsten) Mindestmietzahlungen aus während der Grundmietzeit unkündbaren Verträgen betragen:

Geschäftsjahre	[T€]
2015	21.186
2016	15.943
2017	11.804
2018	10.134
2019	7.936
ab 2020	22.267
Summe	89.270

Bestellobligo

Am Bilanzstichtag bestanden Bestellobligos für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 2.243 T€ (Vorjahr: 2.943 T€).

Rechtsstreitigkeiten und Schadensersatzansprüche

Wie berichtet, wurden seit Oktober 2011 in den USA und Kanada mehrere Zivilverfahren in Form von Sammelklagen („class actions“) gegen LEONI und andere international tätige Bordnetzhersteller wegen angeblicher Verstöße gegen das Kartellrecht eingeleitet. LEONI wird sich weiterhin verteidigen und geht wie bisher davon aus, die Behauptungen widerlegen und die Verfahren erfolgreich abschließen zu können. Gleiches gilt für die behauptete Rechtsverletzung im Zusammenhang mit der Übernahme von Mitarbeitern in Frankreich.

Darüber hinaus sind Klagen oder Gerichtsverfahren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage von LEONI haben können, weder anhängig gewesen noch derzeit anhängig.

Zusätzlich zu den oben beschriebenen Rechtsstreitigkeiten bestehen im Rahmen der Geschäftstätigkeit von LEONI Schadensersatzansprüche aus Gewährleistungs- und Produkthaftungsfällen in branchenüblichem Umfang, für die zum Teil Versicherungsschutz besteht. Für Schadensersatzansprüche wurden angemessene Beträge und ggf. Forderungen gegenüber den Versicherungsträgern bilanziell berücksichtigt. Mögliche zukünftige Schadensersatzpflichten aus Gewährleistungs- und Produkthaftungsfällen könnten im branchenüblichen Umfang entstehen.

27 | Risikomanagement und Finanzderivate

Kreditrisiko

Alle Kunden, die mit dem Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen, 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]	2014	2013
Europa	43	51
davon: Deutschland	8	11
Italien	4	4
Ungarn	6	6
Großbritannien	6	5
Frankreich	2	6
Übrige	17	19
Asien	37	29
davon: China	24	20
Südkorea	6	5
Übrige	7	4
Nordamerika	16	14
Übrige	4	6

Die nachstehende Tabelle zeigt die Größenklassen der Kundenforderungen zum Bilanzstichtag:

	2014 [%]	2014 [Gesamtanteil in %]	2013 [%]	2013 [Gesamtanteil in %]
Größter Kunde	10	10	10	10
Zweitgrößter Kunde	9	9	10	10
Dritt- bis fünftgrößter Kunde	3 – 6	13	4 – 6	14
Übrige Kunden	< 4	68	< 4	66

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

28 Prozent (Vorjahr: 34 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 50 Prozent (Vorjahr: 51 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 22 Prozent (Vorjahr: 15 Prozent) des Forderungsbestandes bestanden keine Deckungen durch einen Kreditversicherer.

Folgende Tabelle zeigt die Struktur von versicherten und nicht versicherten Kundenforderungen:

[%]	2014	2013
Forderungsbestand abgesichert	28	34
Forderungsbestand nicht abgesichert		
Von Versicherungspflicht ausgenommen	50	51
Keine Deckungen	22	15

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

Tochtergesellschaften werden in den Rahmenvertrag integriert, sofern dies aus Sicht der vorherrschenden Kundenstruktur sinnvoll ist und keine regionalen oder politischen Gründe seitens des Kreditversicherers gegen die Aufnahme sprechen. Die nicht integrierbaren Tochtergesellschaften sollen über lokale Kreditversicherer abgesichert werden. Interne Kreditlimite werden für Großkunden, die aus der Versicherungspflicht ausgenommen sind, und andere nichtversicherte Kunden vergeben. Die Beantragung der Limitvergabe erfolgt zeitnah, dezentral und wird im Rahmen des zentralen Debitorenmanagements überwacht.

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

Liquiditätsrisiko

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

Ziel des Konzerns ist die Sicherstellung der Finanzmittel in der jeweils benötigten Währung. Die Flexibilität bleibt gewahrt durch die Nutzung von Kontokorrentkrediten, Darlehen, Leasingverhältnissen, Factoring und Kapitalmarktinstrumenten. 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 545.778 T€ (Vorjahr: 478.735 T€) mit Laufzeiten bis zu 42 Monaten. Diese Kreditlinien wurden in Höhe von 41.346 T€ (Vorjahr: 13.814 T€) durch Kontokorrentkonten und Termingelder in Anspruch genommen. Zusammen mit dem kurzfristigen Anteil an den langfristigen Krediten betragen die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 69.725 T€ (Vorjahr: 36.442 T€).

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

2014	[T€]	Buchwert 31.12.2014	Cashflow 2015	Cashflow 2016	Cashflow 2017 – 2019	Cashflow ab 2020
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		- 704.881	- 704.881			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		- 197.150	- 74.277	- 8.807	- 128.748	- 503
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden		- 267	- 267			
Schuldscheindarlehen		- 350.761	- 36.440	- 8.607	- 259.496	- 82.301
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		- 28.007	- 25.878	- 2.129		
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung		- 10.162	182.056	32.220		
			- 187.980	- 36.988		
Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges		- 7.996	187.925	29.472	1.589	
			- 194.164	- 29.650	- 1.644	
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung		- 529	- 618			
Warentermingeschäfte		- 166	- 166			

2013	Buchwert 31.12.2013	Cashflow 2014	Cashflow 2015	Cashflow 2016 – 2018	Cashflow ab 2019
[T€]					
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	– 675.099	– 675.099			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	– 150.709	– 40.765	– 8.319	– 115.771	– 581
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden	– 577	– 577			
Schuldscheindarlehen	– 303.678	– 9.135	– 35.635	– 192.372	– 107.633
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	– 26.305	– 23.296	– 880	– 2.129	
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung	– 349	37.910			
		– 38.263			
Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges	– 979	53.708	12.294		
		– 54.018	– 12.046		
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung	– 2.857	– 2.373	– 585		

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. Zum 31. Dezember 2014 besteht ein Zinsderivat mit einer Restlaufzeit von drei Monaten. Als Referenzzinssatz wurde der EURIBOR für drei Monate vereinbart. Aufgrund der vorzeitig durchgeführten Refinanzierungsmaßnahmen im Geschäftsjahr 2012 erfüllt dieses Zinsderivat 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 Derivats ratierlich in die Finanzaufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert. Zum 31. Dezember 2014 belief sich der im sonstigen Ergebnis erfasste Restwert auf – 556 T€. Die Umgliederung in die Finanzaufwendungen betrug 2.223 T€. Nach Beendigung der Hedge-Beziehung eintretende Änderungen der Marktwerte werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt.

Für das im November 2013 neu aufgenommene Schuldscheindarlehen in Höhe von 25.000 T€ wurde in gleicher Höhe und mit gleicher Laufzeit zur Absicherung des Wertänderungsrisikos ein Zinsswap abgeschlossen. Aus dem Zinsswap erhält die LEONI AG eine feste Verzinsung des Nominalbetrags und zahlt einen variablen Zinssatz einschließlich Marge. Der Zinsswap sichert den beizulegenden Zeitwert des Schuldscheindarlehens ab. Die Restlaufzeit beträgt fünf Jahre und zehn Monate und als Referenzzinssatz wurde der EURIBOR für ein Jahr vereinbart. Die Zunahme des beizulegenden Zeitwerts des Zinsswaps ohne Stückzinsen (clean fair value) in Höhe von 1.826 T€ (Vorjahr: – 8 T€) wurde als Ertrag im Finanzergebnis mit dem korrespondierenden negativen Betrag aus der Bewertung des Schuldscheindarlehens saldiert. Es ergab sich keine Unwirksamkeit.

Die Marktwertänderungen der Zinsderivate beliefen sich im Geschäftsjahr auf insgesamt 4.155 T€ (Vorjahr: 2.420 T€). Diese wurden wie im Vorjahr vollständig in der Gewinn- und Verlustrechnung 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 2014 erfüllten die Zinsderivate entweder nicht mehr die Voraussetzungen für das Hedge Accounting oder die Effekte wurden direkt erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht, 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. Dabei wird als Untergrenze ein Zinssatz von Null angewendet. Bezüglich der für uns in diesem Zusammenhang wesentlichen Währungen führt die Verschiebung zu folgendem Ergebnis:

2014	[T€]		2013	[T€]	
Zinsänderung Ergebnis	+ 0,50 %	– 0,25 %	Zinsänderung Ergebnis	+ 0,50 %	– 0,25 %
CNY	458	– 229	CNY	275	– 137
EUR	– 755	378	EUR	– 40	131

Zum 31. Dezember 2014 waren keine originären finanziellen Vermögenswerte der Kategorie Fair Value through Profit or Loss im Bestand, die in die Betrachtung einbezogen werden müssten. In den originären finanziellen Vermögenswerten der Kategorie Available-for-Sale waren zum 31. Dezember 2014 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. Weder im laufenden Jahr noch im Vorjahr wurden Cashflow Hedge-Geschäfte zur Zinssicherung abgeschlossen. Somit ergeben sich keine Effekte im sonstigen Ergebnis.

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, Chinesische Yuan, Mexikanische Pesos, Polnische Zloty, Rumänische Lei 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 628.922 T€ (Vorjahr: 462.404 T€) und einer Restlaufzeit von bis zu 27 Monaten. Die Summe der Marktwerte der zum Bilanzstichtag bestehenden Devisentermingeschäfte betrug per Saldo -13.769 T€ (Vorjahr: 3.030 T€). In Höhe von 277.149 T€ (Vorjahr: 179.123 T€) erfüllten die Devisentermingeschäfte die Voraussetzungen des Hedge-Accountings (Cashflow-Hedge). Diejenigen, welche die Voraussetzungen des Hedge-Accountings erfüllten, wurden in den Geschäftsjahren 2013 und 2014 abgeschlossen. Die Summe der Marktwerte von -6.224 T€ (Vorjahr: 503 T€) wurde im sonstigen Ergebnis erfasst. Die Cashflows aus den Grundgeschäften werden in den Geschäftsjahren 2015 bis 2017 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 -4.641 T€ (Vorjahr: 2.970 T€). Ein Betrag in Höhe von 2.092 T€ (Vorjahr: 2.677 T€) wurde ertragswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung in den in der nachstehenden Tabelle ersichtlichen Positionen ausgebucht.

[T€]	2014	2013
Umsatzerlöse	169	4
Umsatzkosten	1.744	2.633
Sonstiger betrieblicher Ertrag / Aufwand		
(Ineffektivität)	179	40
Summe	2.092	2.677

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 vernünftigen 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.

2014			2013		
		[T€]			[T€]
Wechselkursänderung Eigenkapital	+ 10 %	– 10 %	Wechselkursänderung Eigenkapital	+ 10 %	– 10 %
EGP	1.877	– 1.536	CNY	184	– 433
USD	– 2.952	4.509	USD	– 428	758
MXN	4.005	– 3.277	PLN	1.303	– 1.066
CNY	5.556	1.746	MXN	3.866	– 3.163
RON	12.233	– 10.009	RON	11.073	– 9.059
Wechselkursänderung Ergebnis	+ 10 %	– 10 %	Wechselkursänderung Ergebnis	+ 10 %	– 10 %
EGP	– 180	147	CNY	697	– 911
USD	94	1.084	USD	324	– 480
MXN	– 653	534	PLN	– 714	584
CNY	1.791	254	MXN	– 457	374
RON	– 216	177	RON	– 983	804

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 Warentermingeschäfte. Diese Warentermingeschäfte werden im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit bzw. Einkaufstätigkeit der benötigten Rohstoffe abgeschlossen und werden daher gemäß IAS 39 nicht als Finanzderivat bilanziert. Warentermingeschäfte, 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 2014 und 2013 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 mindestens 35 Prozent. Aufgrund nichtbeeinflussbarer Schwankungen von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses, die beispielsweise durch die versicherungsmathematische Bewertung der Pensionsverpflichtungen oder Differenzen aus der Währungsumrechnung verursacht werden, kann die Eigenkapitalquote kurzfristig auch unter diesen Wert fallen. Im Hinblick auf den Verschuldungsgrad ist das nachhaltige Ziel eine Quote von unter 50 Prozent. 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€]	2014	2013
Finanzschulden	548.178	454.964
abzüglich liquide Mittel	- 231.978	- 197.974
Nettofinanzschulden	316.200	256.990
Eigenkapital	917.755	827.597
[%]		
Verschuldungsgrad („Gearing“)	34 %	31 %

Am Ende des Geschäftsjahres 2014 betrug der Verschuldungsgrad 34 Prozent (Vorjahr: 31 Prozent), was im Wesentlichen auf die Erhöhung der Nettofinanzschulden um rund 23 Prozent bei einem Anstieg des Eigenkapitals von lediglich 11 Prozent zurückzuführen ist.

Überblick Finanzinstrumente

Folgende Tabellen zeigen die Finanzinstrumente, die zum 31. Dezember 2014 und im Vorjahr im Konzern bestanden:

[T€]	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					Fair Value 31.12.2013
		Buchwert 31.12.2014	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	231.978	231.978				231.978
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	544.936	544.936				544.936
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	55.146	55.146				55.146
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	17.626	17.626				17.626
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte							
Available-for-Sale Financial Assets	AfS	1.065		1.065			1.065
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	2.615				2.615	2.615
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	3.643			1.774	1.869	3.643
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	704.881	704.881				704.881
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	197.150	197.150				199.646
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden							
	FLAC	267	267				267
Schuldscheindarlehen	FLAC	350.761	350.761				361.010
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	28.007	28.007				28.007
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	10.857				10.857	10.857
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	7.996			7.996		7.996
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:							
Loans and Receivables (LaR)	LaR	849.686	849.686				849.686
Available-for-Sale Financial Assets (AfS)	AfS	1.065		1.065			1.065
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)	FAHfT	2.615				2.615	2.615
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.281.066	1.281.066				1.293.811
Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)	FLHfT	10.857				10.857	10.857

[T€]	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					Fair Value 31.12.2013
		Buchwert 31.12.2013	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	197.974	197.974				197.974
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	502.663	502.663				502.663
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	46.931	46.931				46.931
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	18.658	18.658				18.658
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte							
Available-for-Sale Financial Assets	AfS	1.065		1.065			1.065
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	3.149				3.149	3.149
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	1.519			1.482	37	1.519
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	675.099	675.099				675.099
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	150.709	150.709				149.156
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden							
	FLAC	577	577				577
Schuldscheindarlehen	FLAC	303.678	303.678				306.625
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	26.305	26.305				26.305
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	3.206				3.206	3.206
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	979			979		979
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:							
Loans and Receivables (LaR)	LaR	766.226	766.226				766.226
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	AfS	1.065		1.065			1.065
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)	FAHfT	3.149				3.149	3.149
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.156.368	1.156.368				1.157.762
Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)	FLHfT	3.206				3.206	3.206

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.

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 und unter Berücksichtigung der konzernspezifischen Margen ermittelt. Aus diesem Grund sind die beizulegenden Zeitwerte der Hierarchiestufe 3 zuzuordnen.

Derivative Finanzinstrumente

Die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente und die Nominalvolumina stellten sich im Detail am Bilanzstichtag wie folgt dar:

[T€]	31.12.2014 Nominalwert	31.12.2014 Marktwert	31.12.2013 Nominalwert	31.12.2013 Marktwert
Aktiva				
Währungssicherungskontrakte	181.005	4.389	358.300	4.358
Devisentermingeschäfte				
CHF	0	0	29.298	112
CNY	1.861	147	0	0
GBP	87.862	828	62.417	639
MXN	23.210	1.117	40.254	568
PLN	0	0	45.314	597
RON	25.331	396	65.357	504
USD	13.398	110	87.251	1.594
Sonstige	29.343	1.791	28.409	344
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	<i>54.861</i>	<i>1.774</i>	<i>113.219</i>	<i>1.482</i>
Zinssicherungskontrakte	25.000	1.869	25.000	37
Zinsswaps	25.000	1.869	25.000	37
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	<i>25.000</i>	<i>1.869</i>	<i>25.000</i>	<i>37</i>
Warentermingeschäfte	0	0	14.906	272
Passiva				
Währungssicherungskontrakte	447.917	18.158	104.104	1.328
Devisentermingeschäfte				
CHF	0	0	5.617	15
CNY	42.587	2.260	0	0
GBP	12.714	67	3.481	87
MXN	39.224	3.711	11.543	377
PLN	30.332	236	20.430	253
RON	101.431	1.053	43.251	289
USD	181.916	10.020	14.295	147
Sonstige	39.713	811	5.487	160
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	<i>222.288</i>	<i>7.996</i>	<i>65.904</i>	<i>979</i>
Zinssicherungskontrakte	63.500	529	63.500	2.857
Zinsswaps	63.500	529	63.500	2.857
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Warentermingeschäfte	14.113	166	0	0

Die beizulegenden Zeitwerte von Devisentermingeschäften wurden auf Basis von aktuellen, am Markt beobachtbaren Referenzkursen unter Berücksichtigung der Terminauf- bzw. -abschläge bestimmt. Dem Nichterfüllungsrisiko der Geschäftspartner als auch dem Nichterfüllungsrisiko des Konzerns trägt LEONI durch die Ermittlung von Berichtigungswerten, sogenannten Credit Value Adjustments (CVA) oder Debt Value Adjustments (DVA), auf Basis eines Auf-/Abschlagsverfahrens Rechnung. 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.

Nettoergebnisse der Finanzinstrumente

Nach Bewertungskategorien stellen sich die Nettoergebnisse der Finanzinstrumente wie folgt dar:

[T€]	Nettoergebnis		Davon Aufwand für Wertminderungen	
	2014	2013	2014	2013
Loans and receivables (LaR)	5.216	-8.318	-2.714	-1.624
Derivate (HFT)	-9.706	4.246	0	0
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	2.782	2.966	0	0
Summe	-1.708	-1.106	-2.714	-1.624

Saldierung von Finanzinstrumenten

LEONI hielt derivative Vermögenswerte und derivative Verbindlichkeiten gegenüber verschiedenen Kreditinstituten, die die Saldierungskriterien des IAS 32.42 nicht erfüllen. Entsprechend wurden diese derivativen Finanzinstrumente separat in der Bilanz ausgewiesen. Die abgeschlossenen Rahmenverträge beinhalten jedoch Aufrechnungsvereinbarungen im Insolvenzfall. Folgende Übersicht zeigt die entsprechenden Werte:

31.12.2014	[T€]	Bruttowerte	Saldierung	Nettowerte	Aufrechnungsvereinbarungen	Nettowerte
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
Derivate		5.965	0	5.965	-4.444	1.521
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate		-18.666	0	-18.666	4.444	-14.222

31.12.2013	[T€]	Bruttowerte	Saldierung	Nettowerte	Aufrechnungsvereinbarungen	Nettowerte
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
Derivate		4.307	0	4.307	-1.351	2.956
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate		-4.056	0	-4.056	1.351	-2.705

28 | Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

Die Bemessung des beizulegenden Zeitwerts der Vermögensgegenstände und Schulden nach Hierarchiestufen stellt sich wie folgt dar:

31.12.2014	[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 nicht auf beobacht- baren Marktdaten basieren (Stufe 3)	Summe
Zum Fair Value bewertete Vermögenswerte					
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
		0	2.615	0	2.615
		0	3.643	0	3.643
Zum Fair Value bewertete Verbindlichkeiten					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
		166	10.691	0	10.857
		0	7.996	0	7.996

31.12.2013	[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 nicht auf beobacht- baren Marktdaten basieren (Stufe 3)	Summe
Zum Fair Value bewertete Vermögenswerte					
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
		272	2.877	0	3.149
		0	1.519	0	1.519
Zum Fair Value bewertete Verbindlichkeiten					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
		0	3.206	0	3.206
		0	979	0	979

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr fanden Bewegungen zwischen den einzelnen Stufen statt.

29 | Ergebnis je Aktie

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

	2014		2013	
	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie Anteil Konzern	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie Anteil Konzern
	[T€]	[€]	[T€]	[€]
Zähler: Ergebnis vor Steuern				
Auf die Anteilseigner des Mutterkonzerns entfallend	150.299	4,60	130.768	4,00
Konzernüberschuss				
Auf die Anteilseigner des Mutterkonzerns entfallend	114.674	3,51	105.518	3,23
Nenner: Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in Stück)	32.669.000		32.669.000	

Die im Umlauf befindlichen Aktien betragen am 31. Dezember 2014 wie im Vorjahr 32.669.000 Stück und entsprechen den ausgegebenen Aktien. Im Geschäftsjahr wie auch im Vorjahr gab es keine Verwässerungseffekte.

Konzernanhang

28 | Bemessung
des beizulegenden Zeitwerts

29 | Ergebnis je Aktie

30 | Honorar des Abschlussprüfers

31 | Personalaufwand und Mitarbeiter

30 | Honorar des Abschlussprüfers

Im Geschäftsjahr wurden folgende Aufwendungen für Leistungen des zur Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2014 bestellten Abschlussprüfers erfasst: für die Abschlussprüfung 773 T€ (Vorjahr: 754 T€), für die prüferische Durchsicht des Halbjahresfinanzberichts wie im Vorjahr 200 T€ und für andere Bestätigungsleistungen 25 T€ (Vorjahr: 41 T€), für Steuerberatungsleistungen 344 T€ (Vorjahr: 364 T€) und für sonstige Leistungen 8 T€ (Vorjahr: 56 T€).

31 | Personalaufwand und Mitarbeiter

[T€]	2014	2013
Löhne und Gehälter	659.555	625.342
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	157.196	140.696
	816.751	766.038

Im letzteren Posten sind folgende Aufwendungen für Altersversorgung enthalten:

[T€]	2014	2013
Nettopensionsaufwendungen	11.400	9.373
Kosten für beitragsorientierte Versorgungspläne	64.524	61.237
	75.924	70.610

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt:

	2014	2013
Angestellte	11.970	10.825
Gewerbliche Arbeitnehmer	54.285	49.685
	66.255	60.510

Am Bilanzstichtag waren im Konzern 67.988 Mitarbeiter (Vorjahr: 61.591) beschäftigt, davon 63.680 Mitarbeiter im Ausland (Vorjahr: 57.369).

Weitere Informationen

32 | Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die Vergütung des Managements in den Schlüsselpositionen des Konzerns umfasst die Vergütung des aktiven Vorstands und Aufsichtsrats.

[T€]	2014	2013
Kurzfristig fällige Leistungen	4.422	3.767
Andere langfristig fällige Leistungen	2.049	1.643
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	385	394
	6.856	5.804

Die kurzfristig fälligen Leistungen enthielten neben der Fixvergütung einen variablen Anteil in Höhe von 2.356 T€ (Vorjahr: 1.991 T€). Die anderen langfristig fälligen Leistungen umfassen die mittelfristige und langfristige Vergütungskomponente. 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. Der Aufwand für die langfristige Vergütungskomponente betrug im Geschäftsjahr 2014 922 T€ (Vorjahr: 711 T€). Die Grundzüge des Vergütungssystems und die Bezüge der einzelnen Mitglieder des Vorstands sind im Lagebericht dargestellt.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstandes gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB betragen 7.280 T€ (Vorjahr: 4.435 T€). Abweichend zur Darstellung im Vorjahr werden mittelfristige Vergütungsbestandteile mit aufschiebender Bedingung nicht zeitanteilig sondern vollständig im Zeitpunkt der Erfüllung in die Gesamtbezüge einbezogen.

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats umfasste im Berichtsjahr 1.442 T€ (Vorjahr: 1.441 T€). Die Grundzüge des Vergütungssystems und 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 378 T€ (Vorjahr: 421 T€). Am 31. Dezember 2014 bestanden Verbindlichkeiten in Höhe von 30 T€ (Vorjahr: 25 T€) aus Dienstverträgen gegenüber den Arbeitnehmervertretern des Aufsichtsrats.

Vergütung ehemaliger Vorstandsmitglieder

Die Bezüge früherer Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebener betragen im Geschäftsjahr 522 T€ (Vorjahr: 502 T€). Für frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene sind Pensionsverpflichtungen in Höhe von 9.719 T€ (Vorjahr: 8.206 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.

[T€]		Erlöse aus Verkäufen und Dienstleistungen an nahe stehende Unternehmen und Personen	Käufe von nahe stehenden Unternehmen und Personen	Von nahe stehenden Unternehmen und Personen geschuldete Beträge	Nahe stehenden Unternehmen und Personen geschuldete Beträge
Käufe/Verkäufe von/an nahe stehende Unternehmen und Personen	Geschäftsjahr				
Gemeinschaftsunternehmen	2014	45	1.771	12	842
(Joint Ventures)	2013	32	2.736	0	843

Sonstige Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Herr Dr. Bernd Rödl ist seit 14. Mai 2009 Mitglied des Aufsichtsrats. Herr Dr. Rödl ist Gesellschafter bei allen Gesellschaften der Rödl & Partner Gruppe im In- und Ausland. Verschiedene Gesellschaften der Firma Rödl & Partner erbrachten für den Konzern Dienstleistungen. Diese betragen im Geschäftsjahr 2014 104 T€ (Vorjahr: 74 T€). Am 31. Dezember 2014 bestanden in Höhe von 4 T€ (Vorjahr: 10 T€) Verbindlichkeiten gegenüber diesen Gesellschaften. Alle bezogenen Beratungs- und Dienstleistungen wurden zu marktüblichen Konditionen abgerechnet.

Seit 12. Mai 2011 ist Frau Ingrid Hofmann Mitglied des Aufsichtsrats. Frau Hofmann ist geschäftsführende Gesellschafterin der I.K. Hofmann GmbH, ein Zeitarbeitsunternehmen mit Tochtergesellschaften in Österreich, Tschechien, England und den USA, von dem LEONI Dienstleistungen bezogen hat. Diese wurden zu marktüblichen Bedingungen abgerechnet. Im Geschäftsjahr 2014 wurden Leistungen in Höhe von 738 T€ (Vorjahr: 475 T€) bezogen und es bestand eine Verbindlichkeit zum 31. Dezember 2014 von 31 T€ (Vorjahr: 56 T€) gegenüber dem Zeitarbeitsunternehmen.

Herr Dr. Werner Lang ist seit 16. Mai 2012 Mitglied des Aufsichtsrats. Herr Dr. Lang ist 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 MEKRA Global Mirrors GmbH. LEONI veräußerte im Geschäftsjahr 2014 Produkte an die MEKRA Lang GmbH & Co. KG. in Höhe von 1.344 T€ (Vorjahr: 939 T€). Am Bilanzstichtag bestanden Forderungen in Höhe von 104 T€ (Vorjahr: 91 T€) gegenüber dieser Gesellschaft. Die Lieferungen wurden zu marktüblichen Bedingungen getätigt.

Darüber hinaus gab es keine berichtspflichtigen Transaktionen mit nahestehenden Personen.

33 | Abgabe der Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex nach § 161 AktG

Im Dezember 2014 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 2014 abgedruckt ist.

34 | Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Besondere Ereignisse, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben, sind nach dem Bilanzstichtag nicht eingetreten.

Nürnberg, 23. Februar 2015

LEONI AG
Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Dr. Andreas Brand



Dr. Frank Hiller

Konzernanhang

33 | *Abgabe der Erklärung zum
Deutschen Corporate
Governance Kodex
nach § 161 AktG*

34 | *Ereignisse nach dem Bilanzstichtag*

Konsolidierungskreis

	<i>Kapitalanteil in %</i>		<i>Kapitalanteil in %</i>
I. Vollkonsolidierte Unternehmen			
LEONI AG, Nürnberg, Deutschland			
1. Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions			
Bundesrepublik Deutschland		LEONI Kablo ve Teknolojileri Sanayi ve Ticaret Ltd. Sirketi, Mudanya, Türkei	
LEONI Kabel Holding GmbH, Nürnberg	¹⁾ 100	LEONI Slovakia spol. s r.o.,Trencin, Slowakei	⁴⁾ 100
LEONI Kabel Verwaltungs-GmbH, Nürnberg	¹⁾ 100	LEONI Special Cables Iberica S.A., Sant Boi de Llobregat (Barcelona), Spanien	100
Haarländer GmbH, Roth	¹⁾ 100	LEONI Schweiz AG, Däniken, Schweiz	100
KB Kabel Beteiligungs-GmbH, Nürnberg	100	LEONI Studer AG, Däniken, Schweiz	100
LEONI Kabelsysteme GmbH, Neu-Ulm	¹⁾ 100	LEONI Tailor-Made Cable UK Ltd., Chesterfield, Derbyshire, Großbritannien	100
LEONI Cable Assemblies GmbH, Roth	¹⁾ 100	LEONI Temco Ltd., Cinderford, Gloucestershire, Großbritannien	100
LEONI Draht GmbH, Nürnberg	¹⁾ 100	LKH LEONI Kábelgyár Hungária Kft., Hatvan, Ungarn	100
LEONI elocab GmbH, Georgensgmünd	¹⁾ 100	neumatic cz, s.r.o., Mírová pod Kozákovem, Tschechische Republik	100
LEONI Fiber Optics GmbH, Neuhaus-Schierschnitz	¹⁾ 100	LEONI WCS Southeast Europe d.o.o., Prokuplje, Serbien	100
LEONI HighTemp Solutions GmbH, Halver	¹⁾ 100		
LEONI Kabel GmbH, Nürnberg	¹⁾ 100	Außereuropäisches Ausland	
LEONI Kerpen GmbH, Stolberg	¹⁾ 100	LEONI Fiber Optics, Inc., Williamsburg, Virginia, USA	100
LEONI protec cable systems GmbH, Schmalkalden	¹⁾ 100	LEONI (M) Sdn. Bhd. [i.L.], Subang Jaya, Malaysia	75
LEONI Special Cables GmbH, Friesoythe	¹⁾ 100	LEONI (S.E.A.) Pte. Ltd., Singapur	75
LEONI Studer Hard GmbH, Bautzen	100	LEONI Cable Maroc SARL, Mohammedia, Marokko	100
j-fiber GmbH, Jena	¹⁾ 100	LEONI Cable (China) Co., Ltd., Changzhou, China	100
j-plasma GmbH, Jena	100	LEONI Cable (Xiamen) Co., Ltd., Xiamen, China	100
FiberCore Machinery Jena GmbH, Jena	¹⁾ 100	LEONI Cable, Inc., Rochester, Michigan, USA	²⁾ 100
		LEONI Cable S.A. de C.V., Cuauhtémoc, Chihuahua, Mexiko	²⁾ 100
Europäisches Ausland		LEONI Wiring Systems de Hermosillo S.A. de C.V., Cuauhtémoc, Chihuahua, Mexiko	²⁾ 100
LEONI Cable Belgium N.V., Hasselt, Belgien	100	LEONI Elocab Ltd., Kitchener, Ontario, Kanada	100
LEONI CIA Cable Systems S.A.S., Gellainville, Frankreich	100	LEONI Engineering Products & Services, Inc., Troy, Michigan, USA	100
LEONI Furas S.L., Barcelona, Spanien	100	LEONI Wire (Changzhou) Co., Ltd., Changzhou, China	100
LEONI Italy S.r.l., Felizzano (Alessandria), Italien	³⁾ 100	LEONI Cable Solutions (India) Pvt. Ltd., Pune, Indien	100
LEONI Kabel Polska sp. z o.o., Kobierzyce, Polen	100	LEONI Wire, Inc., Chicopee, Massachusetts, USA	²⁾ 100
		LEONI Wire & Cable Solutions Japan K.K., Nagakuteshi, Japan	99
		LEONI Middle East FZE, Dubai, Vereinigte Arab. Emirate	100

	<i>Kapitalanteil in %</i>
2. Unternehmensbereich Wiring Systems	
Bundesrepublik Deutschland	
LEONI Bordnetz-Systeme GmbH, Kitzingen	¹⁾ 100
LEONI Con-Tech GmbH, Kitzingen	¹⁾ 100
Europäisches Ausland	
LEONI Autokabel Polska sp. z o.o. [i.L.], Ostrzeszów, Polen	100
LEONI Wiring Systems Arad S.R.L., Arad, Rumänien	100
LEONI Wiring Systems France S.A.S., Montigny le Bretonneux, Frankreich	100
LEONI Wiring Systems Pitesti S.R.L., Sat Bascov, Rumänien	100
LEONI Wiring Systems RO S.R.L., Bistrita-Nasaud, Rumänien	100
LEONI Wiring Systems Spain S.L., Santa Perpetua/Barcelona, Spanien	100
LEONI Wiring Systems U.K. Ltd., Newcastle-under-Lyme, Staffordshire, Großbritannien	100
TOV LEONI Wiring Systems UA GmbH, Strij, Ukraine (<i>vormals: LEONI Wiring Systems UA (GmbH), Strij, Ukraine</i>)	100
LEONI Wiring Systems Viana Lda., Viana do Castelo, Portugal	100
Leonische Portugal Lda., Lugar de Sao Martinho, Guimaraes, Portugal	100
OOO LEONI RUS, Zavolzhje, Russland (<i>vormals: OOO LEONI Wiring Systems Zavolzhie, Zavolzhie, Russland</i>)	100
LEONI Wiring Systems Southeast d.o.o., Prokuplje, Serbien	100
LEONI Wiring Systems S.R.L., Chisinau, Moldawien	100
Außereuropäisches Ausland	
LEONI Automotive do Brasil Ltda., Itú, São Paulo, Brasilien	100
LEONI Electrical Systems (Shanghai) Co., Ltd., Shanghai, China	100
Langfang LEONI Wiring Systems Co., Ltd., Sanhe downtown, China	100

	<i>Kapitalanteil in %</i>
LEONI Wiring Systems (Tieling) Co., Ltd., Tieling City, China	100
LEONI Wiring Systems Tunisia SARL, M'Saken-Sousse, Tunesien	100
LEONI Wiring Systems (Changchun) Co., Ltd., Changchun, China	100
LEONI Wiring Systems Ain Sebaa S.A., Ain Sebaa, Casablanca, Marokko	100
LEONI Wiring Systems Bouskoura S.A., Bouskoura, Casablanca, Marokko	100
LEONI Wiring Systems Bouznika S.A., Bouznika, Marokko	100
LEONI Wiring Systems de Durango S.A. de C.V., 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 Paraguay S.R.L., Asunción, Paraguay	100
LEONI Wiring Systems (Pune) Pvt. Ltd., Pune, Maharashtra, Indien	100
LEONI Wiring Systems Korea, Inc., Busan (Jisa-dong), Korea	100
LEONI Electrical Systems (Jining) Co., Ltd., Jining, China	100
LEONI Electrical Systems (Penglai) Co., Ltd., Penglai, China	100

II. Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Unternehmensbereich Wiring Systems Division

Intedis GmbH & Co. KG, Würzburg, Deutschland	50
Intedis Verwaltungs-GmbH, Würzburg, Deutschland	50
Intedis E/E-Engineering and Technology (Shanghai) Co., Ltd. [i.L.], Shanghai, China	50
LEONI Furukawa Wiring Systems S.A.S., 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 für beide Segmente operativ tätig.

⁴⁾ Das Bordnetzgeschäft dieser Gesellschaft wurde wirtschaftlich dem Unternehmensbereich Wiring Systems zugeordnet, der 26,93 % am Kapital der Gesellschaft hält.

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Wir haben den beigefügten Konzernabschluss der LEONI AG, Nürnberg und ihrer Tochtergesellschaften – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzernbilanz, Entwicklung des Konzerneigenkapitals und Konzernanhang – für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter für den Konzernabschluss

Die gesetzlichen Vertreter der LEONI AG sind verantwortlich für die Aufstellung dieses Konzernabschlusses. Diese Verantwortung umfasst, dass dieser Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften aufgestellt wird und unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Die gesetzlichen Vertreter sind auch verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen - beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Verantwortung des Abschlussprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zu diesem Konzernabschluss abzugeben. Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit § 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) durchgeführt. Danach haben wir die Berufspflichten einzuhalten und die Abschlussprüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen falschen Darstellungen ist.

Eine Abschlussprüfung umfasst die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Konzernabschluss enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers. Dies schließt die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Abschlussprüfer das interne Kontrollsystem, das relevant ist für die Aufstellung eines Konzernabschlusses, der ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt. Ziel hierbei ist es, Prüfungshandlungen zu planen und durchzuführen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben. Eine Abschlussprüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden und der Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern ermittelten geschätzten Werte in der Rechnungslegung sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses.

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

Prüfungsurteil

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung des Konzernabschlusses zu keinen Einwendungen geführt hat.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2014 sowie der Ertragslage für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr.

Vermerk zum Konzernlagebericht

Wir haben den beigefügten Konzernlagebericht der LEONI AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die gesetzlichen Vertreter der LEONI AG sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 2 HGB und unter Beachtung der für die Prüfung des Konzernlageberichts vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Danach ist die Prüfung des Konzernlageberichts so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Konzernlagebericht mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Abschlussprüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung des Konzernlageberichts zu keinen Einwendungen geführt hat.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung des Konzernabschlusses und Konzernlageberichts gewonnenen Erkenntnisse steht der Konzernlagebericht 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, 23. Februar 2015

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schuberth	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, 23. Februar 2015

Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Dr. Andreas Brand



Dr. Frank Hiller

Zusatzinformationen

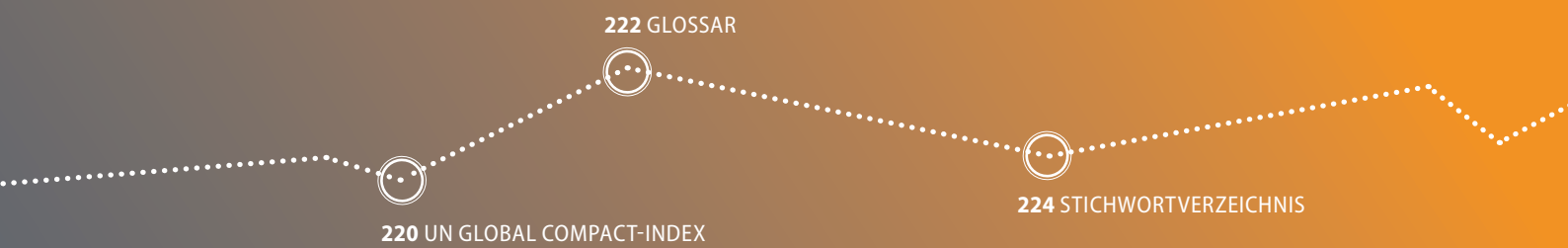
LEONI wird seinen ertragsorientierten Wachstumskurs auch in Zukunft fortsetzen. Für das Geschäftsjahr 2015 planen wir einen moderaten Umsatzanstieg auf rund 4,3 Mrd. € und eine deutliche Ergebnissteigerung auf mehr als 200 Mio. €. Wegen zahlreicher Neuprojekte für unsere Kunden und zur weiteren Internationalisierung soll auch das Investitionsvolumen nochmals deutlich auf rund 240 Mio. € zulegen.

215 AUSZUG AUS DEM
JAHRESABSCHLUSS DER LEONI AG

218 ZEHNJAHRESÜBERSICHT

217 GEWINNVERWENDUNGSVORSCHLAG





Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG

Gewinn- und Verlustrechnung

[T€] 01.01 – 31.12.	nach HGB	2014	2013
1. Sonstige betriebliche Erträge		87.248	86.780
2. Personalaufwand:			
a) Gehälter		24.130	21.475
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		3.107	3.233
		-27.237	-24.708
3. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		-5.122	-4.407
4. Sonstige betriebliche Aufwendungen		-56.619	-52.194
5. Erträge aus Beteiligungen		0	5.000
6. Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrages erhaltene Gewinne		49.529	41.322
7. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		21.547	16.590
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		6.156	4.976
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen		-10.766	-4.570
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-18.291	-19.732
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		46.445	49.057
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-1.882	-522
13. Sonstige Steuern		-31	-28
14. Jahresüberschuss		44.532	48.507
15. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		890	1.051
16. Einstellung in andere Gewinnrücklagen		-5.000	-16.000
17. Bilanzgewinn		40.422	33.558

Bilanz

[T€]	nach HGB	2014	2013
Aktiva			
Immaterielle Vermögensgegenstände		7.308	8.165
Sachanlagen		4.262	5.509
Anteile an verbundenen Unternehmen		488.824	488.824
Ausleihungen an verbundene Unternehmen		483.175	525.254
Sonstige Ausleihungen		0	0
Finanzanlagen		971.999	1.014.078
Anlagevermögen		983.569	1.027.752
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		453.370	280.992
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		112.576	117.778
Umlaufvermögen		565.946	398.770
Rechnungsabgrenzungsposten		2.623	2.264
Summe Aktiva		1.552.138	1.428.786
Passiva			
Eigenkapital (bedingtes Kapital 14.850 T€)		557.045	545.182
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		15.317	13.579
Steuerrückstellungen		388	280
Sonstige Rückstellungen		22.379	18.111
Rückstellungen		38.084	31.970
Finanzschulden		488.307	427.939
Andere Verbindlichkeiten		468.702	423.695
Summe Passiva		1.552.138	1.428.786

Gewinnverwendungsvorschlag

Der nach dem Deutschen Handelsgesetzbuch (HGB)
ermittelte Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2014
beträgt **40.421.483,65 €**

Wir schlagen vor, von diesem Bilanzgewinn
eine Dividende von 1,20 € je Stückaktie,
das sind **39.202.800,00 €**
auszuschütten.

Der verbleibende Rest von **1.218.683,65 €**
ist auf neue Rechnung vorzutragen.

Nürnberg, 23. Februar 2015

LEONI AG
Der Vorstand

Zehnjahresübersicht

nach IFRS		2014	2013	2012
Umsatz	Konzern [T€]	4.103.434	3.917.886	3.809.007
	Deutschland [%]	27,0	27,8	27,0
	Restliches Europa ¹ [%]	37,8	39,5	40,1
	Übriges Ausland ¹ [%]	35,2	32,7	32,9
	Wire & Cable Solutions [%]	41,5	40,8	42,1
	Wiring Systems [%]	58,5	59,2	57,9
Aufwendungen	Materialaufwand [T€]	2.436.320	2.354.687	2.294.370
	Materialaufwand [% vom Umsatz]	59,4	60,1	60,2
	Personalaufwand [T€]	816.751	766.038	730.873
	Personalaufwand [% vom Umsatz]	19,9	19,6	19,2
	Abschreibungen [T€]	123.392	120.992	116.202
	Abschreibungen [% vom Umsatz]	3,0	3,1	3,1
Ergebnis	EBITDA [T€]	305.897	284.137	354.094
	EBIT [T€]	182.505	163.145	237.892
	EBIT-Marge [% vom Umsatz]	4,4	4,2	6,2
	Ergebnis vor Steuern (aus fortgeführten Aktivitäten) [T€]	150.719	131.220	199.326
	Konzernüberschuss/-fehlbetrag [T€]	115.060	105.896	157.049
Cashflow	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit [T€]	180.858	187.442	211.710
	Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit [T€]	218.736	150.654	125.499
	Free Cashflow vor Akquisitionen/Desinvestitionen [T€]	- 37.878	36.668	63.483
Bilanz	Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Goodwill [T€]	1.040.410	940.455	917.691
	Reinvestitionsquote [%]	174,9	139,2	132,7
	Netto-Finanzschulden [T€]	316.200	256.990	249.169
	Eigenkapital [T€]	917.755	827.597	783.972
	Eigenkapital [% der Bilanzsumme]	34,4	34,5	32,9
	Eigenkapitalrendite / ROE [%]	12,5	12,8	20,0
	Gesamtkapitalrendite / ROCE [%]	13,7	13,4	20,9
Mitarbeiter	Mitarbeiter [zum 31.12.]	67.988	61.591	59.393
	davon im Ausland [%]	93,7	93,1	93,0
Aktie	Marktkapitalisierung 31.12. [Mio. €]	1.613,7	1.774,9	932,7
	Konzernüberschuss/-fehlbetrag je Aktie [€]	3,51	3,23	4,80
	Dividende je Aktie [€]	1,2 ²	1,00	1,50
	Dividendenrendite [%]	2,4 ²	1,8	5,3

¹ In 2014 wurde die Länderzuordnung geändert, der Vorjahreswert für 2013 wurde zur besseren Vergleichbarkeit angepasst.

² Vorbehaltlich Zustimmung der Hauptversammlung.

Zehnjahresübersicht

2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
3.701.487	2.955.671	2.160.117	2.911.964	2.366.779	2.108.244	1.547.973
28,8	31,8	34,4	31,4	38,1	41,2	45,3
39,4	39,5	42,0	44,6	34,1	32,2	32,7
31,8	28,7	23,6	24,0	27,8	26,6	22,0
45,3	44,7	43,3	48,1	58,3	54,7	43,2
54,7	55,3	56,7	51,9	41,7	45,3	56,8
2.238.455	1.738.408	1.253.333	1.767.181	1.434.792	1.248.514	848.710
60,5	58,8	58,0	60,7	60,6	59,2	54,8
669.119	607.687	530.663	596.194	449.276	399.412	330.406
18,1	20,6	24,6	20,5	19,0	18,9	21,3
107.045	110.282	111.457	110.229	72.669	64.255	56.737
2,9	3,7	5,2	3,8	3,1	3,0	3,7
344.186	241.006	- 4.862	165.913	210.771	193.629	159.144
237.141	130.724	- 116.319	55.684	138.102	130.574	102.829
6,4	4,4	- 5,4	1,9	5,8	6,2	6,6
196.250	89.599	- 157.309	15.760	116.531	116.599	88.830
155.959	67.246	- 138.081	5.197	86.219	79.325	56.093
246.105	142.297	88.783	132.726	190.837	136.099	111.071
126.901	95.512	87.000	137.256	401.464	181.376	81.923
121.194	50.697	2.122	- 13.924	101.372	60.649	46.797
837.693	809.617	796.567	839.423	537.482	489.198	396.495
128,4	93,5	73,4	143,7	128,9	130,2	114,6
233.922	444.558	495.367	533.225	473.211	236.912	167.489
737.481	481.160	369.126	447.688	525.642	481.701	427.152
31,8	23,8	21,0	24,2	32,9	35,1	40,6
21,1	14,0	- 37,4	1,2	16,4	16,5	13,1
24,0	13,9	- 12,0	5,4	15,4	18,9	17,3
60.745	55.156	49.822	50.821	36.855	35.129	32.638
93,4	93,2	92,4	91,7	89,0	89,0	88,7
841,2	978,6	485,6	385,8	997,9	917,7	799,8
4,99	2,26	- 5,04	0,17	2,87	2,64	1,89
1,50	0,70	0,00	0,20	0,90	0,80	0,57
5,8	2,1	0	1,5	2,7	2,6	2,1

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).

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	www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter
Prinzip 2 sicherstellen, dass sie sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitschuldig machen.	LEONI Sozialcharta § 2 Durchführung, 2.3 COP!, Seiten 6–7	www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter
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	www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter
Prinzip 4 die Beseitigung aller Formen der Zwangsarbeit, ...	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.4 Freie Wahl der Beschäftigung COP!, Seiten 8–9	www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter
Prinzip 5 die Abschaffung der Kinderarbeit und ...	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.5 Keine Kinderarbeit COP!, Seiten 8–9	www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter

UN Global Compact Prinzip	Umsetzung LEONI AG	Geschäftsbericht Seite / Website
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 ¹ , Seiten 8–9	www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter

Umweltschutz

Unternehmen sollen ...

Prinzip 7 im Umgang mit Umweltproblemen einen vorsorgenden Ansatz unterstützen, ...	ISO 14001 – Umweltzertifizierung Umweltschutzmaßnahmen COP ¹ , Seiten 10–12	Seite 95 Seiten 95–96
Prinzip 8 Initiativen ergreifen, um ein größeres Verantwortungsbewusstsein für die Umwelt zu erzeugen, und ...	Umweltschutzmaßnahmen COP ¹ , Seiten 10–12	Seiten 95–96
Prinzip 9 die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien fördern.	Green Technology COP ¹ , Seiten 10–12	Seiten 97–98

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) COP ¹ , Seiten 13–14 Risiko- und Chancenbericht	www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter Seite 98
---	--	---

¹COP: Communication on Progress, UN Global Compact-Fortschrittsbericht

Glossar

A	Alternative Antriebstechnologien	Fahrzeugantriebe mit Hybrid-, Elektro- oder Brennstoffzellentechnologie	E	EBIT	Ergebnis vor Zinsen und Steuern (earnings before interest and taxes)
	Asset Deal	Erwerb sämtlicher Wirtschaftsgüter eines Unternehmens		EBIT-Marge	Umsatzrendite (EBIT / Umsatz)
B	Bordnetz-System	Elektrisches /elektronisches Leitungsnetz eines Fahrzeugs inklusive Komponenten		Economic Value Added (EVA)	Steigerung des Unternehmenswertes unter Berücksichtigung der Kapitalkosten
	Business Group	Geschäftsbereich		Electrical Appliances	Haus- und Elektrogeräte
	Business Process Harmonization	Vereinheitlichung von Geschäftsprozessen		EMAS	Eco-Management and Audit Scheme, Betriebsprüfungssystem für Umweltmanagement der EU
	Business Unit	Geschäftseinheit		EMEA	Europe, Middle East and Africa (Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika)
C	Capital Employed	Nichtzinstragendes Vermögen abzüglich der nichtzinstragenden Verbindlichkeiten		ERP-System	Enterprise Resource Planning System (Anwendungssoftware zur Unterstützung der Ressourcenplanung eines Unternehmens)
	Cashflow	Saldo aus Mittelzu- und -abflüssen von Zahlungsmitteln und -äquivalenten	F	Factoring	Forderungsverkauf
	Code of Ethics	Verhaltenskodex		Financial Covenants	Klauseln oder (Neben-) Abreden in Kreditverträgen
	Compliance	Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien		Fraud	Betrug
	Corporate Governance	Verantwortungsvolle Unternehmensführung		Free Cashflow	Zahlungsmittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit abzüglich der zahlungswirksamen Nettoinvestitionen
	Corporate Responsibility	Unternehmerische Verantwortung	G	Gearing	Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital
	Coverage	Regelmäßige Beobachtung eines Unternehmens durch Analysten		Globale Trends	Gesellschaftliche Entwicklungen der Zukunft
D	D&O-Versicherung	Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Manager und Organe		Goodwill	Geschäfts- oder Firmenwert
	DEL-Notiz	Preisangabe für Kupfer (Deutsche Elektrolyt-Kupfer-Notierung)		Green Technology	Umweltverträgliche und nachhaltige Technologien zur regenerativen Energieerzeugung und zur Verringerung von Energie- und Ressourcenverbrauch
	Demografischer Wandel	Veränderung der Altersstruktur in einer Gesellschaft	H	Hedge Accounting	Bilanzielle Abbildung von Finanzinstrumenten, die in einem Sicherungszusammenhang stehen und bestimmte Voraussetzungen erfüllen
	Derivate	Finanzinstrumente, deren Preis oder Wert von den Kursen oder Preisen anderer Handelsgüter abhängen		Hybridkabel	Kabel, die verschiedene Einzelleitungen zusammenfassen (z.B. Strom- und Datenleitungen)
	Devisentermingeschäfte	Sicherungsgeschäfte zur Verringerung der Risiken aus Währungskursschwankungen			
	Diversity	Vielfalt			

I	iEVC	illuminated Electrical Vehicle charging Cable (Ladekabel mit statusindizierter Leuchtfunktion für Elektro- und Hybrid-Fahrzeuge)	S	Segment	Unternehmensbereich
	Impairmenttests	Überprüfung der Werthaltigkeit von Vermögenswerten		SHE	Safety (Arbeitssicherheit), Health (Gesundheit), Environment (Umweltschutz)
	Internes Kontrollsystem (IKS)	Grundsätze und Verfahren zur Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit der Unternehmensführung, der Verlässlichkeit der Rechnungslegung und der Einhaltung relevanter rechtlicher Regelungen		Single-Source-Belieferung	Belieferung durch einen einzigen Lieferanten
	Investitionsgüterindustrie	Industriezweige, die Produkte zur Fertigung anderer Güter herstellen, beispielsweise der Maschinenbau oder die elektrotechnische Industrie		Solarthermie	Umwandlung der Sonnenenergie in nutzbare Wärmeenergie
				SWOT	Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen), Threats (Risiken)
J	Joint Venture	Gemeinschaftsunternehmen	U	Urbanisierung	Verstädterung
	Just-in-sequence-Belieferung	Belieferung in der benötigten Reihenfolge		UN Global Compact	Weltweite UN-Initiative, bei der Mitglieder ihre Arbeitsprozesse und Strategien an Prinzipien in den Bereichen Menschen- und Arbeitsrechte, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung ausrichten und entsprechende Ziele unterstützen
	Just-in-time-Belieferung	Belieferung zum benötigten Zeitpunkt			
K	Konsolidierungskreis	Gesamtheit der Unternehmen, die zu einem Konzern gehören und in den Konzernabschluss einbezogen sind	W	WACC	Weighted Average Cost of Capital (gewichteter durchschnittlicher Kapitalkostensatz)
	Key Account	Schlüsselkunde		Wertminderung langfristiger Vermögenswerte	Wertberichtigung, zum Beispiel Abschreibung auf den Geschäfts- oder Firmenwert einer Geschäftseinheit, deren Geschäftsaussichten sich verschlechtert haben
	Key Supplier	Schlüssellieferant		Wire & Cable Solutions	Draht & Kabel-Lösungen
L	Litze	Verbund aus mehreren Einzeldrähten		Wiring Systems	Bordnetz-Systeme
M	Monte-Carlo-Simulation	Simulationsverfahren auf Basis sehr häufig durchgeführter Zufallsexperimente		Working Capital	Nettoumlaufvermögen (Vorräte plus kurzfristige Forderungen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten)
N	Nettofinanzverbindlichkeiten (Nettofinanzschulden)	Finanzschulden abzüglich liquider Mittel	Z	Zinsswaps, Collars	Zinssicherungsinstrumente
O	OHSAS	Occupational Health- and Safety Assessment Series (Zertifizierungsgrundlage für Managementsysteme zum Arbeitsschutz)			
P	PVC-Compounds	PVC-Mischungen			
R	Reportingsystem	Berichtswesen			
	R & D (Research & Development)	Forschung & Entwicklung			
	Restrukturierungsaufwendungen	Aufwendungen in Zusammenhang mit der Umorganisation oder Schließung eines Standortes, insbesondere für Abfindungen			
	Return on Sales	Umsatzrendite (EBIT/Umsatz)			
	ROCE	Rendite auf das eingesetzte Kapital (return on capital employed)			

Stichwortverzeichnis

A Absatzmärkte 50

Abschlussprüfer 210
 Abschlussprüfung 101
 Abschreibungen 74, 135, 144, 161, 171
 Akquisitionen 50, 159
 Aktie 153
 Aktienbesitz 36
 Aktionärsstruktur 41
 Anteile an assoziierten Unternehmen 162
 Aufsichtsrat, Ausschüsse 13
 Aufsichtsrat, Bericht 9
 Aufsichtsrat, Mitglieder 17
 Aufsichtsrat, Vergütung 118, 127
 Auftragseingang 55

B Bericht des Aufsichtsrats 9

Bericht aus den Unternehmensbereichen 57
 Beschaffung 83
 Beschäftigte 85
 Bestätigungsvermerk 210
 Bestellobligo 189
 Bilanz
 – Konzern 136
 – LEONI AG 215, 216
 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden 138
 Branchenkonjunktur 54
 Brief an die Aktionäre 4

C Compliance Management System 102

D Devisentermingeschäfte 195

Dividende 15, 70, 189
 Dividendenpolitik 76

E EBIT

– Konzern 52
 – Wiring Systems 60
 – Wire & Cable Solutions 66
 Eigenkapital 136, 188
 Eigenkapitalquote 71, 80
 Elektromobilität 104
 Erfolgsunsicherheiten 189
 Ergebnis je Aktie 202

F Finanzerträge und Finanzaufwendungen 164

Finanzrisiken 109
 Finanzschulden 75, 176
 Forderungen 149, 168
 Forschung & Entwicklung
 – Aufwendungen 90
 – Ziele 89
 – Projekte 90
 Free Cashflow 52, 70, 79

G Genehmigtes Kapital 129, 188

Gesamtrisiko 98
 Geschäfts- oder Firmenwerte 81, 136, 146, 174
 Geschäftspolitik 114
 Geschäftsverlauf
 – Wiring Systems 60
 – Wire & Cable Solutions 66
 – Konzern 70, 114
 Gesetzliche Rücklage 188
 Gewinn- und Verlustrechnung
 – Konzern 133
 – LEONI AG 215
 Gewinnverwendungsvorschlag 189, 217
 Gezeichnetes Kapital 188
 Globale Trends 52
 Green Technology 97
 Grundkapital 39

H Haftungsrisiken 106

Hedge Accounting 151, 194
 Honorar des Abschlussprüfers 203

I Immaterielle Vermögenswerte 70, 77, 82, 136, 145, 172

Internes Kontrollsystem 100
 Investitionen
 – Konzern 79
 – Wiring Systems 79
 – Wire & Cable Solutions 79
 Investor Relations 42

K Kapitalflussrechnung 78, 153

Kapitalrücklage 136, 188
 Konsolidierungsgrundsätze 138
 Konsolidierungskreis 159, 208
 Konzernabschluss 131 ff
 Konzernanhang 138 ff
 Konzernbilanz 136
 Konzern-Eigenkapital, Entwicklung 137
 Konzern-Kapitalflussrechnung 135
 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 133
 Konzern-Gesamtergebnisrechnung 134
 Konzernlagebericht 47 ff
 Konzernumsatz 47, 52, 70, 71
 Kundenbeziehungen 107, 172
 Kupferpreis 84
 Kurzfristige Verbindlichkeiten 80, 136

L Lagebericht 47

Latente Steuern 136, 152, 164
 Leasing 145
 Lieferantenbeziehungen (Supplier Capital) 82
 Liquidität 75

-
- M** Marktrisiken 98, 103
- Mitarbeiter
 - Konzern 70
 - Wiring Systems 60
 - Wire & Cable Solutions 66
 - Mitbewerber 58
-
- N** Nachtragsbericht 112
- Neue Rechnungslegungsvorschriften 155
-
- O** Organe der Gesellschaft
- Aufsichtsrat und Vorstand 17
-
- P** Pensionsrückstellungen 179
- Personalaufwand 203
 - Prognosebericht 112
-
- R** Rahmenbedingungen 53
- Rechtsstreitigkeiten 190
 - Regionen 53, 54, 72
 - Risiken aus Rohstoffpreisen 196
 - Risiko- und Chancenbericht 98
 - Risikomanagement-System 98
 - Risikomanagement und Finanzderivate 190
 - Rückstellungen 178
 - Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen 151, 216
-
- S** Sachanlagen 144, 171
- Schadensersatzansprüche 190
 - Schätzungen 154
 - Segmentberichterstattung 153, 160
 - Sicherungsgeschäfte 150
 - Sonstige betriebliche Aufwendungen 162
 - Sonstige Rückstellungen 152
 - Sonstiges Ergebnis 168
 - Sonstige Vermögenswerte 170
 - Sonstige Verpflichtungen 189
 - Steuern vom Einkommen und Ertrag 161
 - Steuerungssystem 52
 - Stichtagskurse 141
 - Strategie 50
 - SWOT-Analyse 111
-
- T** Termine *LEONI im Überblick* 10
- Transaktionen mit nahestehenden Personen 205
-
- U** Überblick
- Konzern 70
 - Wiring Systems 57
 - Wire & Cable Solutions 63
 - Umsatz
 - Konzern 52
 - Wiring Systems 60
 - Wire & Cable Solutions 66
 - Umsatz nach Regionen 72
 - Umweltmanagement 106
-
- V** Verbindlichkeiten 136
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 177
 - Vergütungsbericht 118
 - Vermögenslage 80, 116
 - Vermögens- und Kapitalstruktur 80
 - Vorräte 143, 170
 - Vorstand, Aktienbesitz 36
 - Vorstand, Bezüge 119
 - Vorstand, Brief an die Aktionäre 4
 - Vorstand, Mitglieder 18, 19
 - Vorstand, Vergütung 118
-
- W** Währungsrisiken 109, 195
- Währungsumrechnung 140
 - Wesentliche Standorte 50
 - Wettbewerbsvorteile 64, 103
 - Wirtschaftsprüfer 98
-
- Z** Zehnjahresübersicht 218
- Zinsrisiken 193
-

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen des Managements über künftige Entwicklungen beruhen. Derartige Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten, die LEONI nicht kontrollieren und präzise einschätzen kann. Sollten Unwägbarkeiten eintreten oder Annahmen, auf denen diese Aussagen basieren, sich als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von diesen Aussagen abweichen. LEONI übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse nach der Veröffentlichung dieses Berichts anzupassen.

Angabe zu Mitarbeitern und Arbeitnehmern

In diesem Geschäftsbericht werden die Begriffe „Mitarbeiter“ und „Arbeitnehmer“ aus Vereinfachungsgründen stellvertretend für „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“ sowie „Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer“ verwendet.

LEONI AG

Marienstraße 7

90402 Nürnberg

Telefon +49 (0)911-2023-0

Telefax +49 (0)911-2023-455

E-Mail info@leoni.com

www.leoni.com