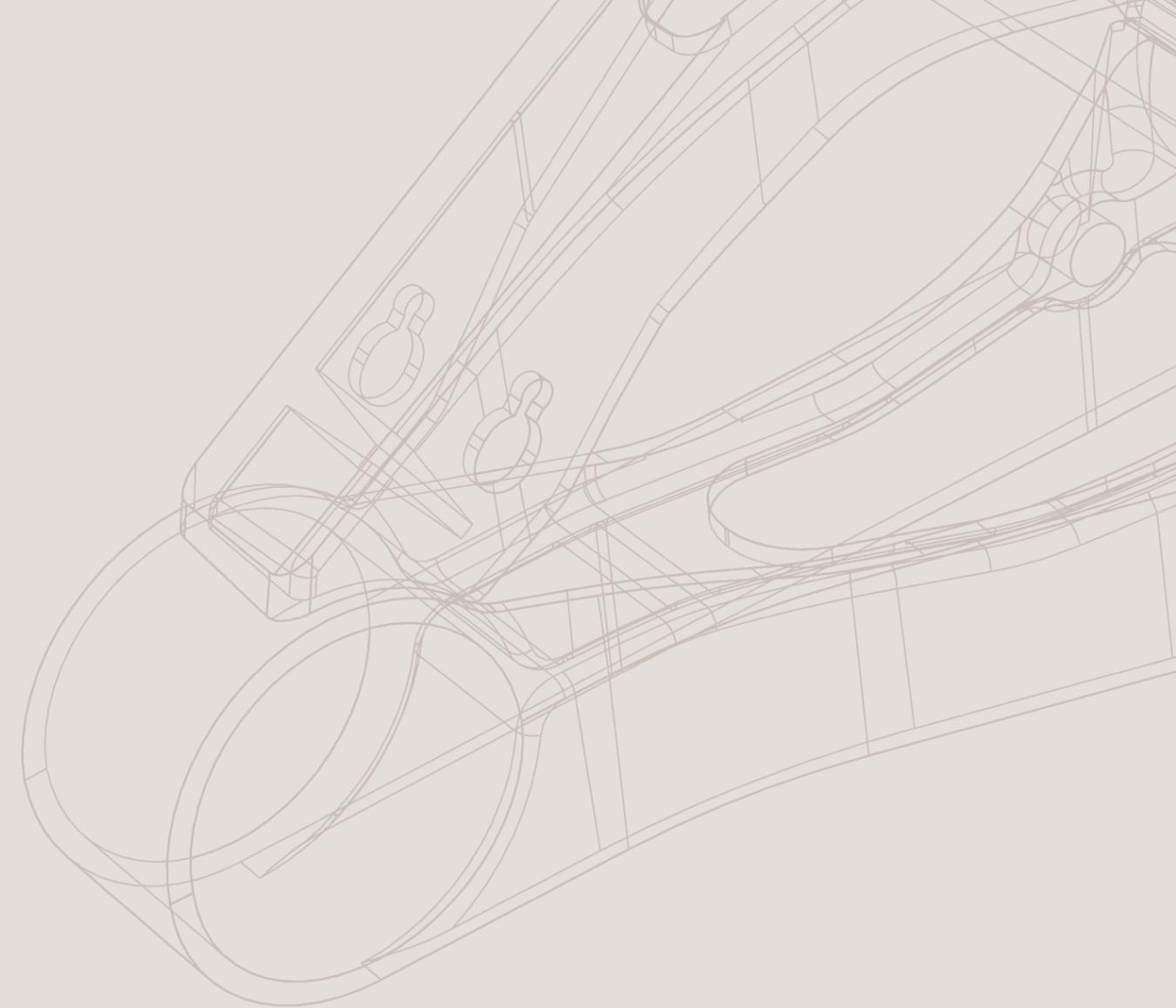


Zukunft gestalten

Geschäftsbericht 2014



Technologischer Fortschritt ist der Wegbereiter für künftige Erfolge. Damit unsere Flottenkunden jederzeit bestens aufgestellt sind, arbeiten wir systematisch an den Lösungen für morgen. Der Magazinteil dieses Geschäftsberichts beschreibt, wie SAF-HOLLAND richtungweisende Produkte schafft und damit seine Zukunft gestaltet. Dabei geht es um Gewichtsvorteile, Langlebigkeit und Sicherheit – die großen Trends der Transportindustrie. Aber auch um unsere Entwicklungskompetenz und um die Resultate: Neuheiten mit hohem Potenzial, die wir 2014 auf der IAA Nutzfahrzeuge, der Mid-America Trucking Show und der Automechanika vorstellten.

Zukunft gestalten.

KONZERNKENNZAHLEN

Mio. Euro	2014	2013	2012
Umsatzerlöse	959,7	857,0	859,6
Umsatzkosten	-785,1	-701,4	-703,4
Bruttoergebnis	174,6	155,6	156,2
in % vom Umsatz	18,2	18,2	18,2
Bereinigtes Periodenergebnis	43,7	28,8	28,4
in % vom Umsatz	4,6	3,4	3,3
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro ¹⁾	0,96	0,63	0,68
Bereinigtes EBITDA	84,3	71,1	72,7
in % vom Umsatz	8,8	8,3	8,5
Bereinigtes EBIT	70,7	59,3	58,2
in % vom Umsatz	7,4	6,9	6,8
Operativer Cashflow ²⁾	48,8	63,0	59,5

UMSÄTZE NACH REGIONEN

Mio. Euro	2014	2013	2012
Europa	496,5	447,9	434,9
Nordamerika	363,9	339,1	367,1
Sonstige	99,3	70,0	57,6
Gesamt	959,7	857,0	859,6

UMSÄTZE NACH BUSINESS UNITS

Mio. Euro	2014	2013	2012
Trailer Systems	544,4	485,7	473,5
Powered Vehicle Systems	169,5	144,7	157,6
Aftermarket	245,8	226,6	228,5
Gesamt	959,7	857,0	859,6

WEITERE FINANZDATEN

	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
Bilanzsumme (Mio. Euro)	645,2	536,4	536,7
Eigenkapitalquote (%)	38,5	41,4	36,9
	2014	2013	2012
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	3.346	3.106	3.118
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	286,8	275,9	275,7

¹⁾ Bereinigtes Ergebnis / durchschnittliche gewichtete Anzahl von Stammaktien am Stichtag.
²⁾ Operativer Cashflow ist Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen.

UMSATZERLÖSE in Mio. EUR



BRUTTOERGEBNIS in Mio. EUR



BEREINIGTES EBITDA in Mio. EUR



SAF-HOLLAND AN 19 PRODUKTIONSSTANDORTEN WELTWEIT PRÄSENT



Kanada
Woodstock
Norwich

USA
Holland
Muskegon
Warrenton North
Warrenton South
Wylie
Dumas

Brasilien
Jaguariúna

Deutschland
Keilberg
Wörth am Main
Frauengrund
Singen

Südafrika
Johannesburg

Vereinigte Arabische Emirate
Dubai

Indien
Sriperambadur Taluk

China
Xiamen
Baotou

Australien
Melton

An abstract wireframe graphic of a horse's head, rendered in a light beige color. The lines are thin and overlapping, creating a complex, mesh-like structure that defines the shape of the horse's head, including its ears, eye, and muzzle. The graphic is positioned in the upper left and center of the page, with the text overlaid on its right side.

Zukunft gestalten

Geschäftsbericht 2014

002	Unternehmen	060	Konzernlagebericht
004	Vorwort des Management Board	060	Unternehmensaufstellung
006	Management Board		Organisation und Unternehmensstruktur 060
008	Bericht des Board of Directors		Ziele und Strategie 064
			Leitung und Kontrolle 067
			Unternehmenssteuerung 072
			Forschung und Entwicklung 073
		075	SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt
			Überblick Aktienentwicklung 075
			Überblick Unternehmensanleihe 078
			Investor Relations und Kapitalmarktbeziehungen 081
		082	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
			Rahmenbedingungen 082
			Überblick über den Geschäftsverlauf 084
			Ertragslage 088
			Finanzlage 094
			Vermögenslage 096
			Beurteilung der aktuellen wirtschaftlichen Lage durch die Geschäftsleitung 102
		103	Chancen- und Risikobericht
			Übersicht über die Risiken 104
			Übersicht über die Chancen 109
		112	Nachtragsbericht
		112	Prognosebericht
			Wirtschaftliche Rahmenbedingungen 112
			Künftige Entwicklung von SAF-HOLLAND 114
			Gesamtaussage zur künftigen Geschäftsentwicklung 115

116	Konzernabschluss	194	Weitere Informationen
118	Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung	194	Finanz-Glossar
119	Konzernbilanz	196	Technik-Glossar
120	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	198	Abkürzungsverzeichnis
121	Konzern-Kapitalflussrechnung	200	Finanzkalender und Kontakt
122	Konzernanhang	201	Impressum
	Informationen zum Unternehmen 122		
	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze 122		
	Konsolidierungskreis 142		
	Segmentinformation 144		
	Erläuterungen zur Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung 147		
	Erläuterungen zur Konzernbilanz 153		
	Sonstige Angaben 173		
186	Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A.		
	Gewinn- und Verlustrechnung 186		
	Bilanz 187		
188	Mandate des Board of Directors/ Management Board		
190	Bericht des Réviseur d'entreprises agréé		
192	Versicherung der gesetzlichen Vertreter		

1.
Die Kraft des Fortschritts

S. 012

2.
Innovations-treiber

S. 028

3.
Messe-premierer

S. 046

Vorwort des Management Board

Sehr geehrte Damen und Herren, Liebe Aktionäre und Anleger,

das Geschäftsjahr 2014 ist für SAF-HOLLAND in vielerlei Hinsicht zufriedenstellend verlaufen. Das zu Beginn des Jahres vorgegebene Ziel profitablen Wachstums haben wir erreicht und in Teilen übertroffen. Mit einem merklichen Wachstum von rund 12% konnten wir unseren Umsatz erfolgreich auf 959,7 Mio. Euro steigern und so unseren für das Geschäftsjahr festgelegten Zielkorridor von 920 bis 945 Mio. Euro übertreffen. Das Umsatzwachstum ging mit einer Erhöhung des bereinigten EBIT auf 70,7 Mio. Euro einher, was einer gegenüber Vorjahr gesteigerten bereinigten EBIT-Marge von 7,4% entspricht. Damit haben wir auf der Ertragsseite unsere Zielvorgaben gut erreicht. Alle Regionen und alle Business Units trugen zu der positiven Umsatzentwicklung bei.

Besonders erwähnenswert ist, dass wir auf dem Weg zur Erreichung unserer Mittelfristziele im Geschäftsjahr 2014 einige wichtige Meilensteine erreicht haben. So präsentierten wir im Frühjahr auf der Mid America Trucking Show in Louisville, Kentucky, und im Herbst unter dem Motto „inspired by PASSION“ auf der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover eine Fülle an Neuentwicklungen und technischen Innovationen. Allen unseren Innovationen und Produktentwicklungen liegt das gemeinsame Ziel zugrunde, durch Verbesserungen bei Gewichtseinsparung, Langlebigkeit, Wartungsfreundlichkeit und Sicherheit einen noch größeren Beitrag zum Erfolg unserer Flottenkunden zu leisten. Die enorme Bedeutung der Innovationsfähigkeit für die Zukunft von SAF-HOLLAND bringen wir auch mit dem Leitthema unseres diesjährigen Geschäftsberichts zum Ausdruck. „Zukunft gestalten“ – unter diesem Motto geben wir im Magazinteil einen Einblick, welchen Weg ein Produkt bei SAF-HOLLAND von der ersten Idee bis zur Vorstellung auf einer Messe durchläuft. Entdecken Sie, wie professionell und innovativ Ausrichtung, Abläufe und Ergebnisse unserer weltweit vernetzten Entwicklungstätigkeiten bei SAF-HOLLAND gestaltet sind.

Einen Schwerpunkt unserer Aktivitäten haben wir auf die konsequente Umsetzung unserer Maßnahmen zur Ertragssteigerung der Business Unit Trailer Systems gelegt. Neben den beschriebenen Entwicklungstätigkeiten lag der Fokus im Berichtsjahr vor allem auf den gesteigerten Aktivitäten bei der Konsolidierung des deutschen Werksverbands. Bereits parallel zu den Baumaßnahmen für die Erweiterung und Modernisierung der Standorte Keilberg und Frauengrund wurde im ersten Halbjahr 2014 ein Großteil der Maschinen von Wörth nach Bessenbach verlagert. Dieser Umzug bei gleichzeitigem Produktionsbetrieb und den laufenden Umbauarbeiten ist anspruchsvoll und herausfordernd. Umso mehr freut es mich, dass die Werkskonsolidierung planmäßig und störungsfrei im Laufe des Jahres 2015 abgeschlossen wird. Mein besonderer Dank gilt allen an diesem Projekt Beteiligten.

Unser größter Geschäftsbereich Trailer Systems verzeichnete in 2014 einen starken Umsatzzuwachs. Im ersten Quartal 2014 wirkte sich positiv aus, dass Flottenbetreiber verglichen zum Vorjahr mehr Bestellungen für Anhänger und Auflieger tätigten. Im vierten Quartal 2013 hatten Flottenbetreiber verstärkt in Trucks investiert und Bestellungen für Anhänger und Auflieger mehrheitlich in das erste Quartal 2014 verschoben. Unterstützt wurde diese positive Geschäftsentwicklung auch von der fortschreitenden Auslastung der in 2013 geschaffenen Produktionskapazitäten in Nordamerika. Zum Ende des Geschäftsjahres zeigte sich der Gesamtmarkt in Europa jedoch vor dem Hintergrund des Russland-Ukraine-Konflikts etwas abgeschwächt. Auf das Gesamtjahr bezogen erwirtschaftete die Business Unit hingegen einen starken Umsatzanstieg um 12,1% auf 544,4 Mio. Euro (Vj. 485,7). Besonders erfreulich entwickelte sich auch die Ertragsseite. Hier spiegeln sich bereits erste Ergebnisse aus der Umsetzung des Maßnahmenpakets zur Steigerung der Profitabilität des Geschäftsbereichs wieder. Das bereinigte EBIT verdoppelte sich gegenüber Vorjahr nahezu auf 20,5 Mio. Euro (Vj. 10,6) und ging mit einer Steigerung der bereinigten EBIT-Marge auf 3,8% (Vj. 2,2%) einher.

Die Business Unit Powered Vehicle Systems steigerte ihren Umsatz im Geschäftsjahr deutlich um 17,1% auf 169,5 Mio. Euro (Vj. 144,7). Dabei stieg das Umsatzvolumen sowohl in Nordamerika und Europa als auch in China infolge der erstmaligen Konsolidierung von Corpco an. Besonders die europäische Produktion behauptete sich in einem teils schwierigen Marktumfeld merklich. Im ersten Quartal 2014 tendierte der



Detlef Borghardt,
Chief Executive Officer (CEO)

Markt schwächer, da europäische Flottenbetreiber aufgrund der Euro-6-Norm bereits im vierten Quartal 2013 intensiv investiert hatten. Aber auch im zweiten Halbjahr wurde der europäische Markt aufgrund des Russland-Ukraine-Konflikts belastet. Mit einem bereinigten EBIT von 11,8 Mio. Euro (Vj. 12,4) und einer bereinigten EBIT-Marge von 7,0% (Vj. 8,6%) fielen die Ertragszahlen im Geschäftsbereich wie erwartet schwächer aus. Grund hierfür sind zum einen ein ungünstiger Kunden- und Produktmix sowie die Ergebnisbeiträge von Corpco, die im zweiten und dritten Quartal 2014 hinter unseren Erwartungen zurückblieben.

Die Business Unit Aftermarket erhöhte im Berichtsjahr ihren Umsatz einmal mehr und erzielte einen Zuwachs von 8,5% auf 245,8 Mio. Euro (Vj. 226,6). Das bereinigte EBIT erhöhte sich trotz der Aufwendungen zum Ausbau der Vertriebsstrukturen auf 38,4 Mio. Euro (Vj. 36,3), woraus sich eine bereinigte EBIT-Marge von 15,6% (Vj. 16,0) ergibt. Der Ausbau des weltweiten Ersatzteil- und Servicenetzwerks und die Erschließung zusätzlicher Absatzmärkte ist eine unserer drei Wachstumssäulen zur Erreichung unserer Ziele in 2015. Auch im Geschäftsjahr 2014 haben wir diese Ziele konsequent weiter verfolgt und in Malaysia ein weiteres Parts Distribution Center eröffnet, das auf den südostasiatischen Markt ausgerichtet ist. Das bestehende Parts Distribution Center in Dubai wurde im Jahresverlauf erweitert und verfügt seit Februar 2015 über die dreifache Fläche. Darüber hinaus profitierten wir im Berichtsjahr umsatz- und ertragsseitig auch von der Marke SAUER GERMANY QUALITY PARTS. Mit der Einführung einer weiteren Marke GoldLine im Geschäftsjahr 2015 wollen wir diesen zusätzlichen Absatzmarkt auch in Nord-, Mittel- und Südamerika erschließen und unterstreichen damit die Orientierung der Business Unit auf weiteres Wachstum.

Wie schon in den vergangenen zwei Geschäftsjahren haben wir unser Hauptaugenmerk auf eine flexible und diversifizierte Unternehmensfinanzierung zur Absicherung des Wachstumskurses des Konzerns gerichtet. Daher haben wir auch in diesem Bereich weitere Optimierungen vorgenommen. Mit den Erlösen aus der erfolgreichen Emission von Wandelschuldverschreibungen im September 2014 gelang es uns in der Folge, günstigere Konditionen für unsere Bankverbindlichkeiten zu verhandeln. SAF-HOLLAND verfügt nun über eine noch ausgewogenere Finanzierungsstruktur mit einem verkleinerten Bankenkreis, günstigeren Covenants und Zinskonditionen und einer verlängerten Laufzeit des Konsortialkredits.

Auch im Geschäftsjahr 2015 planen wir, die positive Unternehmensentwicklung fortzuführen und weiter zu wachsen. Die optimierte Finanzierungsstruktur des Unternehmens, die Erfolge in der Umsetzung des Maßnahmenpakets zur Restrukturierung der Business Unit Trailer Systems und die zahlreichen im Berichtsjahr 2014 vorgestellten Produktneheiten bilden hierfür die Grundlage. An unseren für das Jahr 2015 definierten Zielen halten wir weiterhin fest und streben einen Umsatz zwischen 980 Mio. Euro und 1,035 Mrd. Euro bei einer bereinigten EBIT-Marge zwischen 9% und 10% an.

Im Namen meiner Kollegen im Management Board und Board of Directors danke ich unseren Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern, Arbeitnehmervertretern und Mitarbeitern für die gute und angenehme Zusammenarbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr 2014. Zugleich bedanke ich mich auch bei unseren Aktionären und Anlegern für ihre Verbundenheit mit SAF-HOLLAND. Wir wissen Ihr Vertrauen zu schätzen und werden auch weiterhin unsere Aktivitäten bündeln, um die Zukunft des Unternehmens erfolgreich zu gestalten.

Mit besten Grüßen
Ihr

Detlef Borghardt

Detlef Borghardt
Chief Executive Officer (CEO)



Management Board



Alexander Geis,
Steffen Schewerda,
Wilfried Trepels,
Jack Gisinger,
Detlef Borghardt
(von links nach rechts)

Detlef Borghardt

Vorsitzender der Geschäftsführung

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

Wilfried Trepels

Kaufmännischer Geschäftsführer

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

Jack Gisinger

Geschäftsführer Business Unit Powered Vehicle Systems & Group Technical Services

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

Steffen Schewerda

Geschäftsführer Business Unit Trailer Systems & Group Operations

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

Alexander Geis

Geschäftsführer Business Unit Aftermarket

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

Bericht des Board of Directors



Bernhard Schneider,
Vorsitzender des Board of Directors

*Sehr geehrte Damen und Herren,
Liebe Aktionäre und Anleger,*

der positive Geschäftsverlauf von SAF-HOLLAND im Berichtsjahr 2014 erfolgte in einem nicht einfachen gesamtwirtschaftlichen und geopolitischen Umfeld. Mit den deutlich gesteigerten Umsatz- und Ergebniszahlen wurden jedoch die Jahresziele für 2014 erreicht und zugleich die gute Marktposition des Unternehmens gestärkt und ausgebaut. Dass sich SAF-HOLLAND auf dem richtigen Kurs befindet, wird durch die Ertragsentwicklung unterstrichen. Das bereinigte EBIT im Konzern stieg auf 70,7 Mio. Euro und die bereinigte EBIT-Marge erreichte 7,4%. Die Eigenkapitalquote von 38,5% ermöglicht es uns, entsprechend unserer Dividendenpolitik der Hauptversammlung am 23. April 2015 die Ausschüttung einer Dividende vorzuschlagen.

Zusammenarbeit der Boards

Das Board of Directors hat im Berichtsjahr seine per Gesetz und Satzung festgelegten Aufgaben gewissenhaft wahrgenommen. Dabei wurde das Management Board bei der operativen Leitung der Geschäfte beraten und bei der Geschäftsführung überwacht. In schriftlicher wie auch mündlicher Form informierte das Management Board zeitnah, regelmäßig und ausführlich über alle relevanten Vorgänge im Unternehmen. Im Mittelpunkt standen dabei die Auftrags-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung, sowohl in den Business Units als auch im Konzern. Strategische Maßnahmen, Produktentwicklungen und Märkte, aber auch Aspekte des Risikomanagements und der Compliance sowie der Finanzlage wurden gemeinsam mit dem Management Board diskutiert und erörtert. Geschäfte, die der Genehmigung des Board of Directors bedürfen, haben wir geprüft und über die Zustimmung entschieden.

Schwerpunkte der Beratungen

Wesentliches Beratungsthema im Board of Directors war die weitere Optimierung der Unternehmensfinanzierung. Dabei befasste sich das Gremium insbesondere mit den Vorbereitungen für die Emission von Wandelschuldverschreibungen. Diese wurden im September 2014 bei institutionellen Investoren platziert und dienten der weiteren Rückführung von Bankdarlehen und der langfristigen finanziellen Absicherung von SAF-HOLLAND. Nach Abschluss der erfolgreichen Platzierung wurde nicht nur die Finanzierungsvereinbarung Term Loan A über 80,9 Mio. Euro, sondern auch eine bestehende Kreditlinie über 121,4 Mio. Euro vorzeitig abgelöst. Dabei wurde die Kreditlinie durch neue Finanzierungsvereinbarungen mit besseren Konditionen ersetzt. In der Summe lassen sich über die neue Finanzierungsstruktur jährlich zusätzlich rund zwei Millionen Euro an Zinskosten einsparen.

Weitere ausführliche und intensive Beratungen im Board of Directors betrafen die Initiativen zur Steigerung der Ertragskraft des Geschäftsbereich Trailer Systems. Fortschritte in diesem Geschäftsbereich haben für das Erreichen der strategischen Umsatz- und Ergebnisziele im Konzern eine hohe Bedeutung. Erste Maßnahmen wurden im Berichtsjahr 2014 planmäßig umgesetzt. Im Vordergrund standen die Konsolidierung der Werke in Deutschland sowie eine Innovationsoffensive zur Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte, vor allem für den europäischen Markt. Ein weiterer Schwerpunkt für das Board of Directors war die Erarbeitung der Mittelfristplanung und Strategie des Unternehmens gemeinsam mit dem Management Board.

Sitzungen des Board of Directors

Das Board of Directors kam im Geschäftsjahr 2014 regelmäßig zusammen. Pro Quartal fand mindestens eine Sitzung statt. Kein Board-Mitglied nahm an weniger als der Hälfte aller sechs Sitzungen teil. Bei einigen Sitzungen waren auch Mitglieder des Management Board als Gäste zugegen.

Im Juni 2014 hat das Board of Directors zudem eine Beschlussfassung im Wege des schriftlichen Umlaufverfahrens getroffen. Inhalt der Beschlüsse waren die Einberufung und inhaltliche Ausgestaltung der Tagesordnung der außerordentlichen Hauptversammlung im Juli 2014.

Hauptthemen der Bilanzsitzung am 11. März 2014, an der auch der Wirtschaftsprüfer teilnahm, waren der Konzernabschluss und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2013. Der Abschluss wurde auf Empfehlung des Audit Committees und nach eingehender Prüfung durch das Board of Directors gebilligt. Darüber hinaus befasste sich das Gremium mit Vorgaben und Regelungen zur langfristigen Unternehmensbindung und Erfolgsbeteiligung von Führungskräften. Zudem wurde eine neue Struktur für eine effizientere Zusammenarbeit im Board of Directors beschlossen.

Anlässlich der Hauptversammlung am 24. April 2014 trafen sich die Mitglieder des Board of Directors zu ihrer zweiten Sitzung des Jahres. Zu den Tagesordnungspunkten gehörte neben der sich verändernden Nachfrage auf dem europäischen Nutzfahrzeugmarkt auch das Thema Risikomanagement.

Während der Sitzung am 13. Mai 2014 wurde der Bericht zum Geschäftsverlauf des ersten Quartals besprochen und vom Board of Directors verabschiedet. Weitere Themen waren die Reorganisation der Tätigkeit des Audit Committees sowie Besprechungen zur strategischen Planung.

Im Mittelpunkt der Sitzung am 5. August 2014 standen der Bericht zum zweiten Quartal sowie die Fortschritte bei der Umsetzung des Maßnahmenpakets zur Ergebnisverbesserung im Geschäftsbereich Trailer Systems. Des Weiteren wurden Beschlüsse zur geplanten Emission der Wandelschuldverschreibungen gefasst. Die Ermächtigung dafür war auf der außerordentlichen Hauptversammlung vom 15. Juli 2014 erteilt worden.

Sitzungsschwerpunkt am 4. November 2014 waren die Geschäftszahlen des dritten Quartals sowie der entsprechende Bericht zum dritten Quartal, der besprochen und verabschiedet wurde. Das Management gab darüber hinaus einen Rückblick auf die Messen Automechanika und IAA Nutzfahrzeuge und informierte über die finanzielle Aufstellung des Konzerns nach der erfolgreichen Emission der Wandelschuldverschreibungen im September und der Refinanzierung im Oktober.

In der letzten Sitzung des Jahres am 8. und 9. Dezember 2014 präsentierte das Management den aktuellen Stand der Maßnahmen zur Restrukturierung der Business Unit Trailer Systems. Weiterhin wurden die Budgets der drei Business Units und des Gesamtkonzerns für das Geschäftsjahr 2015 verabschiedet und die Mittelfriststrategie besprochen.

Audit Committee

Das Board of Directors wird in seiner Arbeit vom Audit Committee unterstützt. Die Mitglieder des Audit Committees tagten im vergangenen Geschäftsjahr dreimal. Sie befassten sich vorrangig und ausführlich mit den Quartalszahlen, dem Jahresabschluss und den Ergebnisberichten der internen Revision. Die jeweiligen Ergebnisse dieser Sitzungen wurden dem Board of Directors vorgetragen und zur Entscheidung vorgelegt.

Corporate Governance

Das Board of Directors und das Management Board von SAF-HOLLAND haben im März 2014 die Entsprechenserklärung 2014 zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Auch im Berichtsjahr widmete sich das Board of Directors diesem Thema. Die Entsprechenserklärung kann im Lagebericht auf Seite 71 und auf der Homepage des Unternehmens eingesehen werden.

Konzernabschlussprüfung und Bilanzsitzung

Die Hauptversammlung am 24. April 2014 wählte die Ernst & Young S.A., Luxemburg, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2014.

Ernst & Young prüfte den von der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2014 aufgestellten Konzernabschluss sowie den Konzernlagebericht. Der Abschlussprüfer erteilte den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk und stellte fest, dass der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes

Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Zahlungsströme der SAF-HOLLAND S.A. vermittelt. Der Prüfer bestätigte, dass der Konzernlagebericht einschließlich der Erklärung zum Corporate Governance Kodex mit dem Konzernabschluss im Einklang steht.

Den Mitgliedern des Board of Directors lagen der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht sowie die Berichte und Abschlussunterlagen des Abschlussprüfers rechtzeitig vor. Nach entsprechender Vorarbeit des Audit Committee wurden der Abschluss, die Berichte und Unterlagen durch das Board of Directors umfassend geprüft. In seiner Bilanzsitzung am 10. März 2015 besprach das Board of Directors die Ergebnisse der Abschlussprüfung. Der Abschlussprüfer nahm an der Sitzung teil, berichtete über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung und stand für vertiefende Fragen zur Verfügung. Das Board of Directors schloss sich dem Prüfungsergebnis von Ernst & Young an und billigte den vorgelegten Konzernabschluss. Dem Vorschlag des Management Board zur Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich das Board of Directors an und schlägt der Hauptversammlung vor, für das abgelaufene Geschäftsjahr eine Dividende von 0,32 Euro je Aktie auszuschütten.

Personelle Veränderungen im Board of Directors

Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 24. April 2014 wählten die Aktionäre Frau Martina Merz als neues Mitglied in das Board of Directors. Ihr Mandat läuft bis zur Hauptversammlung, die über das Geschäftsjahr 2016 entscheidet. Mehrere Mandate des Board of Directors wurden von der Hauptversammlung bestätigt und verlängert. Die Mandate der Herren Detlef Borghardt, Sam Martin und Bernhard Schneider laufen nunmehr bis zum Ende der Hauptversammlung zum Geschäftsjahr 2016, das Mandat von Frau Anja Kleyboldt bis zum Ende der Hauptversammlung zum Geschäftsjahr 2015.

Im Anschluss an die Hauptversammlung vom 24. April 2014 kamen die Mitglieder des Board of Directors zu einer Sitzung zusammen. Während der Sitzung wurde mir der Vorsitz des Gremiums übertragen.

Das Board of Directors dankt dem Management, allen Mitarbeitern und den Arbeitnehmervertretern für die im Geschäftsjahr 2014 geleistete erfolgreiche Arbeit und ihren engagierten Beitrag zur positiven Entwicklung von SAF-HOLLAND.

Luxemburg, im März 2015

Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors

1. Die Kraft des Fortschritts

SAF-HOLLAND steht für Produkte, die einen Schritt voraus sind. Als Technologieführer kombinieren wir überlegene Entwicklungskompetenz mit kompromissloser Ausrichtung auf den Erfolg unserer Flottenkunden. Das Ergebnis sind Produkte und Technologien, welche den Nutzfahrzeugmarkt prägen und der Transportindustrie neue Wege in die Zukunft ebnen. „inspired by PASSION“.

Mit Innovationen auf Erfolgskurs

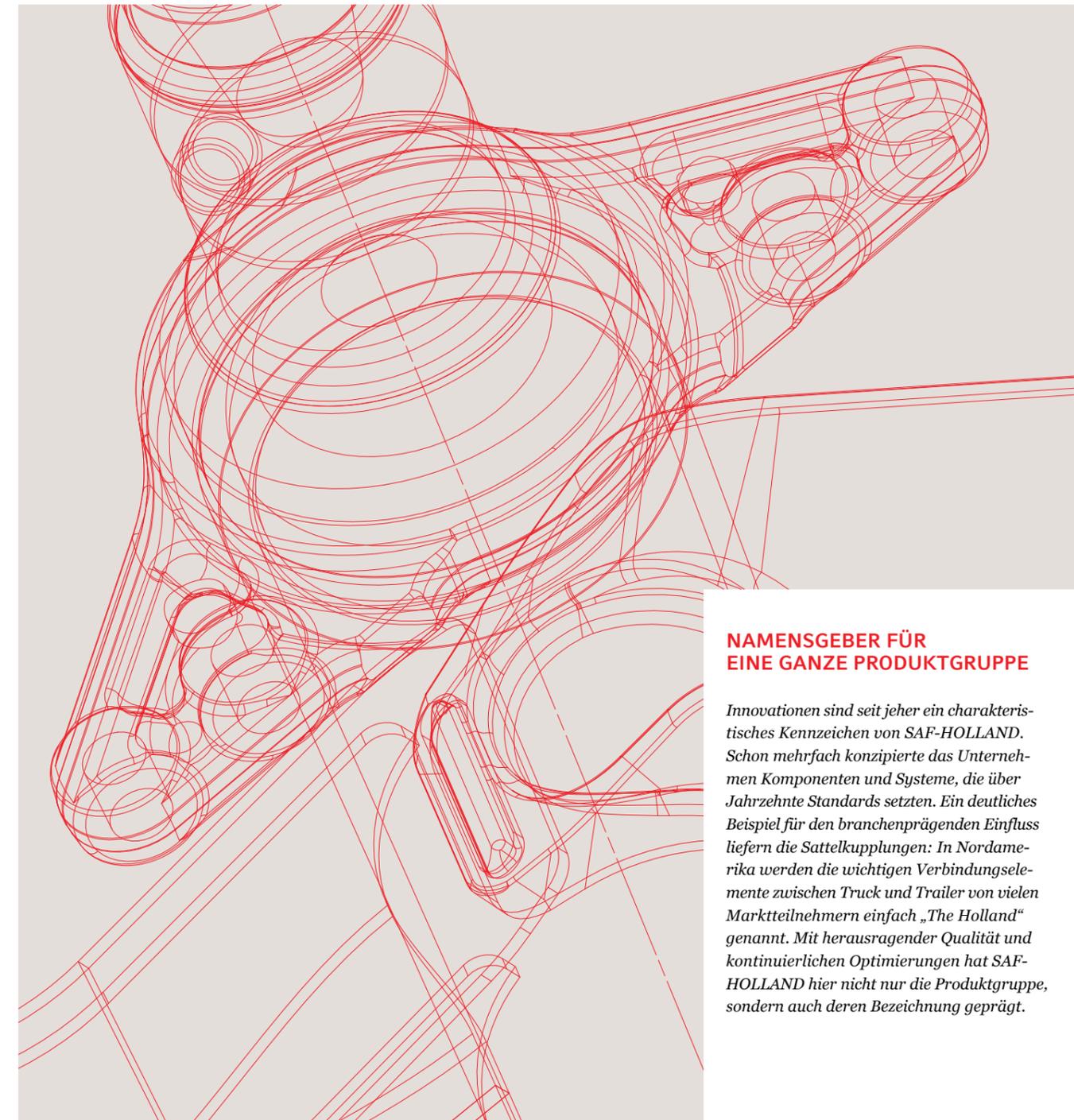
Das Wachstum von SAF-HOLLAND basiert auf Markterfolgen mit eigenen Technologien. Als Innovations- und Qualitätsführer bauen wir unsere Spitzenposition systematisch weiter aus. Immer wieder neue Ideen und noch bessere Komponenten für die internationale Nutzfahrzeugindustrie zu entwickeln – das ist unsere Leidenschaft und zugleich ein wesentlicher Erfolgsfaktor des Unternehmens.

➔ Wer den Fortschritt vorantreiben will, braucht technologische Weitsicht, aber auch fundierte Branchenkenntnis und vor allem Kundennähe. Er muss sehr genau wissen, was bei den Kunden heute, morgen und übermorgen gefragt ist. SAF-HOLLAND steht für konsequente Zukunftsorientierung und Produkte, die unmittelbar auf den Erfolg der Flottenkunden ausgerichtet sind. Das hohe Renommee des Unternehmens im Markt ist ein klarer Vorteil. Der gute Ruf und die Bekanntheit unserer weltweit anerkannten Marken forcieren die Nachfrage nach Komponenten und Systemen von SAF-HOLLAND – Tag für Tag und überall auf der Welt.

Transporteffizienz im Mittelpunkt

So unterschiedlich die weltweiten Nutzfahrzeugmärkte auch sind, eines haben sie gemeinsam: In allen Absatzregionen rechnen Flottenbetreiber mit spitzem Bleistift und möchten in erster Linie ihre Total Cost of Ownership optimieren. Technologien für eine höhere Transporteffizienz – das ist der Anspruch der Flottenkunden. Und zugleich unsere Mission, unsere Verantwortung und das, was uns antreibt.

Die Entwicklungsziele von SAF-HOLLAND entsprechen exakt den Interessen und Anforderungen der Spediteure und Flottenbetreiber. Im Fokus stehen Innovationen zur Gewichtseinsparung, denn leichtere Bauteile ermöglichen sowohl höhere Zuladungen als auch Umsätze der Spediteure und reduzieren den Treibstoffverbrauch. Ebenso wichtig sind Aspekte der Langlebigkeit, weil Lkw und Auflieger störungsfrei unterwegs sein müssen und so wenig Wartungsaufwand wie möglich benötigen sollten. Darüber hinaus arbeiten wir kontinuierlich an Neuerungen, die mehr Fahrsicherheit gewährleisten und höhere Sicherheitsstandards erfüllen. Vor allem im Bereich Gewichtsreduzierung sind unsere Entwicklungen stets auch ein Beitrag zur Lösung der globalen Anforderungen auf den Gebieten Ressourcenschonung und Klimaschutz.



NAMENSGEBER FÜR EINE GANZE PRODUKTGRUPPE

Innovationen sind seit jeher ein charakteristisches Kennzeichen von SAF-HOLLAND. Schon mehrfach konzipierte das Unternehmen Komponenten und Systeme, die über Jahrzehnte Standards setzten. Ein deutliches Beispiel für den branchenprägenden Einfluss liefern die Sattelkupplungen: In Nordamerika werden die wichtigen Verbindungselemente zwischen Truck und Trailer von vielen Marktteilnehmern einfach „The Holland“ genannt. Mit herausragender Qualität und kontinuierlichen Optimierungen hat SAF-HOLLAND hier nicht nur die Produktgruppe, sondern auch deren Bezeichnung geprägt.

MEILENSTEINE

Einzigartig durchdachte Systeme und Komponenten positionieren SAF-HOLLAND seit Jahrzehnten als einen führenden Ausrüster der Nutzfahrzeugindustrie.

1995

Erste digitale Ersatzteil-CD

2000

INTRA II
Das zukunftsweisende Luftfederaggregat für Trailer

2002

INTEGRAL
Wartungsärmste zweiteilige Scheibenbremse

2005

SK-S 36.20
Weltweit leichteste Sattelkupplung für Standardanwendungen

2008

FWAL
• Weltweit einzige Sattelkupplung aus Aluminium
• Erster Online-Ersatzteil-Shop in der Trailerindustrie

2011

ADZ-123/126
Bestes Luftfederungssystem seiner Klasse für Trucks

2011

Luftfederung CBX Fusion
Derzeit innovativste Luftfederung für den nordamerikanischen Trailermarkt

2014

LSZ13
• Beste selbstlenkende Schleppachse in ihrer Klasse
• Erster komplett elektronischer Ersatzteilkatalog

Gebündelter Nutzen

Die Ergebnisse der verschiedenen Entwicklungsschwerpunkte fließen in den Produkten von SAF-HOLLAND zusammen. Jede Komponente und sämtliche Systeme profitieren von allen drei Zielrichtungen, denn unsere Produkte sollen in jeder Hinsicht das Beste bieten – bei der Gewichtseinsparung ebenso wie im Hinblick auf Langlebigkeit und Sicherheit. So kombinieren wir beispielsweise bei der Aluminium-Composite-Bremstrommel, einer Neuheit aus 2014: Aluminium mit Keramik. Die außergewöhnliche Materialkomposition verlangt einen sehr speziellen Herstellungsprozess und bringt neben Gewichtseinsparungen auch höhere Verschleißfestigkeit und einen Zuwachs an Sicherheit.

Innovationen von SAF-HOLLAND setzen immer wieder Zeichen. Damit das gelingt, werden bei der Entwicklung alle Register gezogen. Wir befassen uns intensiv mit innovativen Werkstoffen, erkunden außergewöhnliche Materialkombinationen und entwickeln Fertigungsverfahren, die völlig neue Lösungen zulassen.

Im Zentrum der Entwicklungsaktivitäten stehen überwiegend neue Wege in den Bereichen Metall und Metallverarbeitung. Doch es geht auch um andere Fachgebiete, die Komponenten und Systemen von SAF-HOLLAND zusätzliche Leistungsparameter erschließen können. So zum Beispiel bei Sattelkuppelungen, die wir mit immer besseren elektronischen Sensoren und Kontrollsystemen für mehr Sicherheit ausrüsten.

Auch im Aftermarketgeschäft treiben wir die Nutzung moderner Technologien voran. Über unsere App lassen sich Services schneller, einfacher und komfortabler abrufen. Und über den QR-Code auf SAF-HOLLAND Produkten können Verschleiß- und Ersatzteile eindeutig identifiziert und per Smartphone oder Tablet sogar von unterwegs geordert werden.

Zukunft als Programm

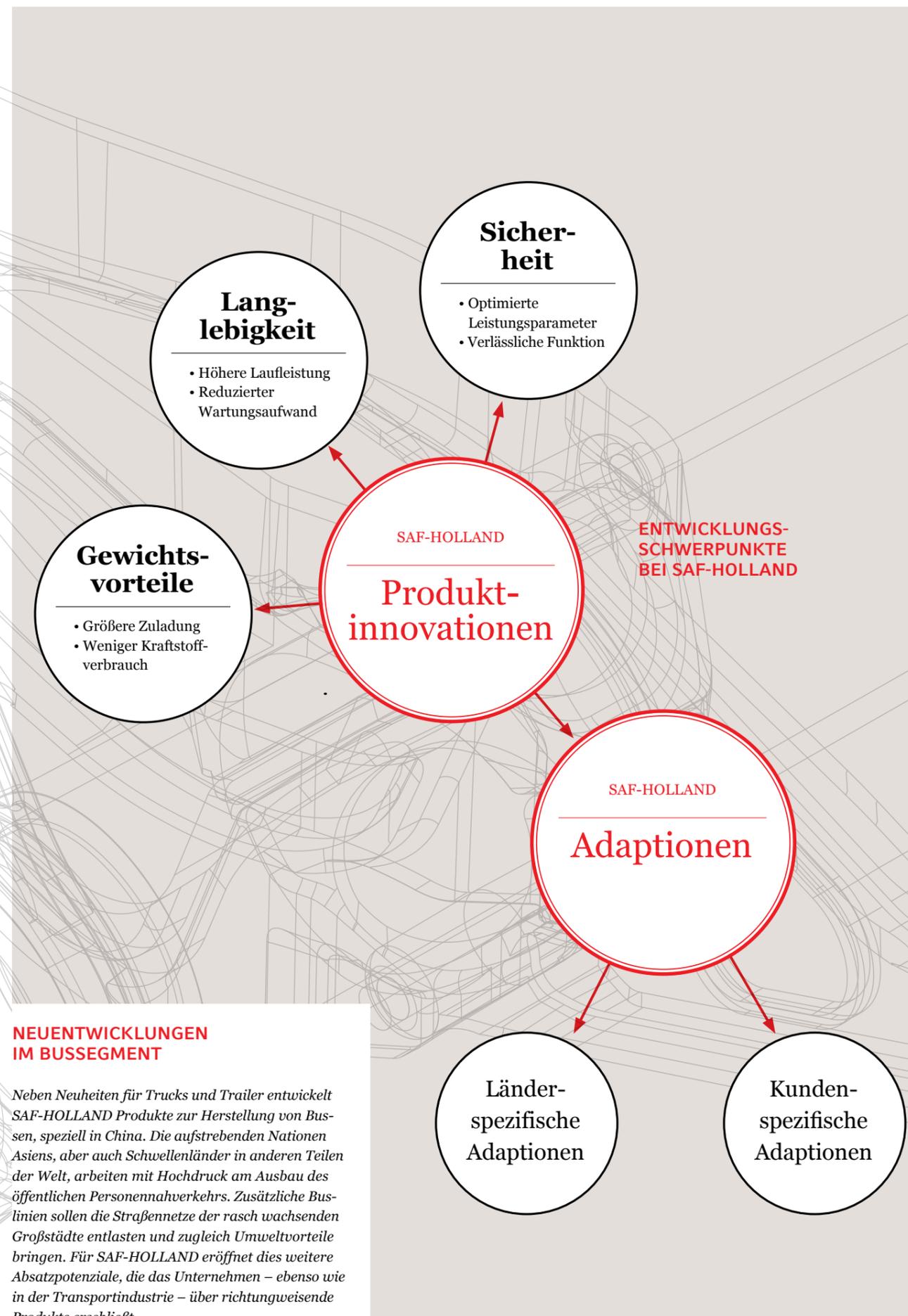
Für einen gelungenen Übergang von der Idee zur Serienproduktion kommt es darauf an, den Innovationsprozess optimal zu gestalten. SAF-HOLLAND setzt in erster Linie auf Effizienz: Die Entwicklungsarbeit ist durchgehend so organisiert, dass sie bestmögliche Resultate erbringt – und zwar in relativ kurzem Zeitraum. Über alle Phasen hinweg wird der Produktentstehungsprozess straff geführt. Fest definierte Einzelschritte und verbindlich vorgegebene Etappenziele bilden den Rahmen für nachvollziehbare Entwicklungsabläufe, die zudem regelmäßig kontrolliert werden.

Vorgestellte Innovationen werden nicht zwangsläufig direkt in Serie gefertigt. Neben Neuprodukten, die kurz nach der Premiere auf den Markt kommen, präsentiert SAF-HOLLAND regelmäßig auch Konzeptstudien zu Zukunftstechnologien. Vergleichbar mit den Conceptcars im Pkw-Bereich wird der Blick damit langfristig in die Zukunft gerichtet und gezeigt, in welche Richtung die Entwicklung geht. Bei der Studie CFK-Fahrwerk setzen wir zum Beispiel karbonverstärkten Kunststoff ein. Die extrem stabilen Karbonfasern sind 60% leichter als Stahl und 40% leichter als Aluminium. Trotz dieser Vorteile lassen sie sich im Fahrzeugbau bislang kaum in größerem Maßstab nutzen – vorrangig aus Kostenaspekten, denn aufgrund seiner aufwändigen Herstellung ist der Werkstoff Karbon derzeit für eine Serienherstellung oft noch zu teuer.

Entscheidend ist der Markterfolg

Der Erfolg unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten lässt sich an vielen Parametern ablesen – auch an der Zahl der Prioritätsanmeldungen. Zum Jahresende 2014 belief sich der unternehmensinterne Bestand an international getätigten Neuanmeldungen auf 41.

Ein Beleg für unsere Innovationsstärke ist auch die Einbindung von SAF-HOLLAND in übergreifende Kooperationen und Entwicklungsprogramme. So sind wir unter anderem langjähriger Partner eines Forschungsprojekts bei gewichtsreduzierten Fahrwerken. Die wichtigsten Anerkennungen jedoch sind der Markterfolg und Auszeichnungen, die wir von unseren Flottenkunden erhalten – zum Beispiel als „Diamond Supplier of the Year“.



Leichtgewichte leisten mehr

Ob Truck oder Trailer: Nutzfahrzeuge bringen mehrere tausend Kilo auf die Waage – bei ihrer Konstruktion jedoch zählt jedes Gramm. Mit gewichtsoptimierten Komponenten trägt SAF-HOLLAND dazu bei, dass Fahrzeuge bei niedrigerem Eigengewicht höhere und somit ökonomischere Transportleistungen erbringen.

→ Wenn es um Straßentransporte geht, ist der entscheidende Faktor das Gesamtgewicht – also das Gewicht der Fahrzeugkombination plus maximaler Zuladung. Hinter der einfachen Formel steckt für Spediteure und Flottenbetreiber eine der Grundlagen ihres wirtschaftlichen Erfolgs: Für jedes am Fahrzeug eingesparte Kilo können sie mehr Fracht laden, was dazu führt, dass die Transporteffizienz entsprechend erhöht wird. Gerade in Zeiten steigender Betriebsausgaben ist dies ein wichtiges Argument. Und für viele Endkunden ein wesentlicher Grund, ihre Fahrzeuge gezielt mit gewichtsoptimierten Produkten von SAF-HOLLAND auszustatten.

Leichtbau reduziert den Verbrauch und spart Kraftstoff. Mit einem Anteil von fast einem Drittel sind die Kosten für Diesel der größte Einzelposten in der Kostenstruktur von Transportunternehmen. Entsprechend groß ist das Interesse der Flottenbetreiber, in diesem Bereich Einsparungen zu erzielen. Zudem wirken sich geringere ungefederte Massen positiv auf das Fahrverhalten aus – ein weiterer Grund, um am möglichst leichte Bauteile zu achten.

Für SAF-HOLLAND ist die Arbeit an Gewichtsreduzierungen ein wesentlicher Schwerpunkt der Entwicklungsaktivitäten, vorrangig für den Erfolg der Flottenkunden, aber auch im Hinblick auf die Zukunft. Denn wie nahezu alle natürlichen Ressourcen ist auch Erdöl nicht unbegrenzt vorhanden, was eine steigende Nachfrage nach sich zieht.

Hinzu kommt, dass der Kraftstoffverbrauch direkten Einfluss auf das Emissionsvolumen hat. Produkte und Systeme, die den Verbrauch senken, leisten einen Beitrag zur Verringerung von Emissionen. Über regulatorische Vorgaben und strengere gesetzliche Anforderungen werden die zulässigen Emissionslevel schon heute weltweit immer weiter herabgesetzt. Um das Gewicht von Komponenten und Systemen

weiter zu senken, nutzt SAF-HOLLAND vielfältige Möglichkeiten. Ein wesentlicher Ansatzpunkt ist die intelligente Materialauswahl. Gewichtseinheiten lassen sich dabei sowohl durch die Nutzung bewährter, hochfester Werkstoffe als auch durch die Verwendung neuer Ausgangsstoffe und Materialkompositionen reduzieren. Beim Entwicklungsprozess setzen wir konsequent auf CAD und die Finite-Elemente-Methode, um überall dort Gewicht einzusparen, wo geringere Kräfte auf die Produkte wirken und wenig Spannung auftritt.

Die Funktion und der zukünftige Einsatz des Produkts eröffnen zusätzliche Potenziale zur Gewichtsreduzierung, denn wie viel ein Teil wiegt, hängt unter anderem davon ab, für welche Aufgaben es zukünftig eingesetzt werden soll. Die Differenzierung nach Fahrzeugeinsatzzweck bietet aussichtsreiche Optionen: Trucks und Trailer, die auf gut ausgebauten Straßen transportieren, müssen anderen Belastungen standhalten als Fahrzeuge, welche off-road unterwegs sind. Für beides hat SAF-HOLLAND das passende Produkt im Angebot.

Hochrechnungen gehen davon aus, dass Leichtbaumaßnahmen in allen Fahrzeugbereichen den Nutzfahrzeugverbrauch um rund 5% reduzieren können. Bei einem 40-Tonnen-Sattelzug ergibt sich eine Ersparnis von 1,5 Litern auf 100 Kilometer. Die Produkte und Komponenten von SAF-HOLLAND leisten hierbei einen direkten Beitrag. Zugleich erhöhen sie aber auch den Nutzen für sparsamere Nutzfahrzeuge, denn alternative Motorsysteme oder ausgeklügelte Aerodynamik erfordern oft zusätzliche Bauteile. Deren Mehrgewicht gilt es an anderer Stelle zu kompensieren – zum Beispiel über Gewichtsreduzierungen an Achs- und Fahrwerksystemen, entwickelt und realisiert von SAF-HOLLAND.

Aluminium-Composite-Bremstrommel
- 30 kg
pro Achse

CFK-Fahrwerk
- 30 kg
pro Achse

Prismenbremse SAF DIRECT
- 20 kg
pro Achse

Gesamteinsparung pro Achsfederungssystem:
80 kg

Gewichtseinsparung pro Trailer mit drei Achsen:
240 kg

Gewichtsreduktion
Im internationalen Vergleich punktet SAF-HOLLAND mit extrem leichten Bauteilen. Wird das 2014 vorgestellte CFK-Fahrwerk mit unserer ebenfalls neu konzipierten Aluminium-Composite-Bremstrommel und der Prismenbremse SAF DIRECT kombiniert, lassen sich pro Achse bis zu 80 kg einsparen. Bei drei Achsen pro Trailer addiert sich die Gewichtsersparnis auf maximal 240 kg.

Langlebigkeit

SAF-HOLLAND zeigt, was möglich ist: Die Neuvorstellungen des Geschäftsjahres 2014 überzeugen mit eindrucksvollen Gewichtseinsparungen, aber auch mit richtungweisenden Fortschritten in puncto Wartungsfreundlichkeit und Langlebigkeit.

Prismenbremse
SAF DIRECT → automatische
Versleißnachstellung

**Wartungsfreier
Mechanismus**

Verzinktes Fahrwerk
→ signifikant höhere
Korrosionsbeständigkeit

**10-Jahres-Garantie
gegen
Durchrosten**

Luftfederdämpfung
SAF Air Dampening → ohne
hydraulische Stoßdämpfer

**Vollkommen
wartungsfrei**

Mehrwert durch Langlebigkeit

Für Flottenkunden zählen nicht nur der Anschaffungspreis eines Fahrzeugs, sondern auch dessen Betriebs- und Wartungskosten. Zu den herausragenden Leistungsmerkmalen der Produkte von SAF-HOLLAND gehören daher Langlebigkeit und Servicefreundlichkeit – zwei Stärken, die über Innovationen immer weiter ausgebaut werden.

➔ Investitionen müssen sich rechnen. Speditoren und Flottenbetreiber legen folglich bei der Ausstattung ihres Fuhrparks großen Wert auf Langlebigkeit – und zwar nicht nur bezogen auf das Fahrzeug an sich, sondern auch im Hinblick auf seine Komponenten. SAF-HOLLAND gilt weltweit als Qualitätsführer. Viele Endkunden wählen daher bei der Konfiguration von Neufahrzeugen gezielt unsere Produkte und Systeme aus.

Im Transportgewerbe ist Langlebigkeit gleichzusetzen mit Mobilität. Gefragt sind Produkte, die verlässlich ihren Dienst tun und möglichst wenig Werkstattaufenthalte gewährleisten. Für SAF-HOLLAND sind beide Aspekte wesentliche Entwicklungsziele. Bei Neuentwicklungen achten wir prinzipiell darauf, Verschleißteile weitestgehend zu reduzieren und extreme Haltbarkeit mit minimiertem Wartungsaufwand zu verbinden. Ein typisches Beispiel sind unsere Sattelkupplungen mit NoLube-Technologie. Sie arbeiten absolut fettfrei und müssen nicht geschmiert werden – weder an den Verschleißplatten auf der Oberseite noch im Verschlussmechanismus oder an den Lagerschalen zwischen Sattelkupplungsplatte und Lagerböcken. Dies reduziert die notwendigen Wartungsarbeiten und sorgt zugleich für geringeren Verschleiß.

SAF-HOLLAND stattet seine Produkte mit einer Garantie aus, die in der Regel bis zu sechs Jahre und eine Million Kilometer umfasst. Auf verzinkte Achsen gibt das Unternehmen als erster Achsenhersteller zehn Jahre Garantie gegen Durchrosten. All dies setzt hohe Gütestandards voraus – sowohl bezogen auf das eigene Unternehmen als auch bezogen auf Lieferanten. Beim Königszapfen beispielsweise ist der gesamte Herstellungsprozess mit strengen, kontrollierten Vorgaben unterlegt, vom Rohmaterial über den Schmiedeprozess und die Wärmebehandlung bis zur Bearbeitung.

Wenn es um Auswahl und Ausstattung der Fahrzeuge geht, stehen für Flottenkunden die Total Cost of Ownership an erster Stelle – also die Kosten für Anschaffung, Betrieb und Wartung. Wichtig ist den Endkunden aber auch der Werterhalt, denn viele Lkw und Auflieger wechseln nach einigen Jahren den Besitzer. Dann wird der Wiederverkaufswert zur entscheidenden Größe. Ist das Fahrzeug mit Qualitätsprodukten ausgestattet, lassen sich vom Endkunden auf dem Gebrauchtmärkte bessere Preise erzielen. Schließlich weiß der Käufer, dass er noch lange auf die Leistung der Komponenten und eine sichere Ersatzteilversorgung vertrauen kann.

Die Langlebigkeit unserer Erstausrüstungsprodukte wird durch das Angebot unserer Business Unit Aftermarket unterstützt. Mit seinem umfassenden Servicenetzwerk stellt der Geschäftsbereich weltweit Servicedienstleistungen und Ersatzteile bereit. Neben Originalersatzteilen bieten wir ergänzend auch Ersatzteile über unsere Marke SAUER GERMANY QUALITY PARTS an. Sie adressiert Märkte, die durch einen hohen Bestand an Trucks und Trailern in späteren Produktlebenszyklen gekennzeichnet sind. Die Nachfrage nach Originalersatzteilen ist hier gering, sodass wir über diese Marke zusätzliche Absatzpotenziale erschließen können.

Unsere seit 2012 aufgebaute Marke SAUER GERMANY QUALITY PARTS ist vorrangig auf asiatische Länder, osteuropäische Staaten und Regionen des Mittleren Ostens ausgerichtet. Die Marke GoldLine hingegen adressiert den nord-, mittel- und südamerikanischen Aftermarket. Der Ausbau unserer Aktivitäten in aufstrebenden Nutzfahrzeugmärkten gehört zu den strategischen Wachstumsinitiativen der Business Unit Aftermarket und kommt über Skalenvorteile der Ergebnisentwicklung des Gesamtkonzerns zugute.

Initiativen für mehr Sicherheit

Wer Tag für Tag im Straßenverkehr unterwegs ist, muss sich auf die Zuverlässigkeit seines Fahrzeugs verlassen können. Mit einer durchschnittlichen Jahresleistung von 100.000 Kilometern und mehr fahren Trucks und Trailer pro Jahr etwa zweimal um die Erde. Sicherheit ist somit für SAF-HOLLAND eine entscheidende Grundlage der Designprinzipien – bei allen Konstruktionen.

➔ Komponenten und Systeme von SAF-HOLLAND sind in hohem Maße sicherheitsrelevant. Die Achs- und Fahrwerksysteme beispielsweise bestimmen als Kontaktstelle zur Straße wesentlich über Fahreigenschaften, Bodenhaftung und Rollstabilität des Fahrzeugs. Nicht zuletzt aus diesem Grund müssen viele unserer Produkte vor der Markteinführung strenge Tests durchlaufen. Hinzu kommen verkehrsrechtliche und technische Prüfungen, um von den zuständigen Behörden des jeweiligen Landes zugelassen zu werden.

Als Technologieführer sorgt SAF-HOLLAND mit seinen Innovationen und systematischen Produktoptimierungen kontinuierlich für einen Zuwachs an Sicherheit. Charakteristisch für die fortschrittlichen Neuerungen sind Luftfederaggregate mit Scheibenbremse und INTEGRAL-Technologie – eine Innovation von SAF-HOLLAND für den Trailerbereich. Anders als konventionelle Bremscheiben besteht die patentierte INTEGRAL-Scheibe aus zwei verschiedenen Materialien. Unter der Hitzeeinwirkung beim Bremsen kann sie sich extrem ausdehnen und anschließend wieder zusammenziehen. Dies verhindert temporäre Verformung und riskante Hotspots, die bei herkömmlichen Modellen zum Ausfall der Bremscheibe führen können.

Als europäischer Marktführer für Achssysteme mit Scheibenbremstechnologie überträgt SAF-HOLLAND seine hohe Kompetenz auf diesem Gebiet auch in andere Märkte, zum Beispiel Nordamerika. Steigende Anforderungen an die Fahrsicherheit und verschärfte Vorgaben zur Verkürzung des Bremswegs fördern im US-amerikanischen Trailermarkt einen Strukturwandel von der Trommel- zur Scheibenbremse. Durch den Technologievorsprung in der integrierten Achsproduktion mit Scheibenbremstechnologie kann unser Unternehmen bei wachsender Akzeptanz der Technologie von dieser Entwick-

lung profitieren. Höchste Sicherheitsstandards gelten auch für Sattelkupplung und Königszapfen, die Verbindungselemente von der Zugmaschine zum Auflieger. Mit einem Durchmesser von rund 50 Millimetern hält der Königszapfen das Gewicht des gesamten Trailers inklusive Ladung. Dabei nimmt die Sattelkupplung einen beachtlichen Teil des Gewichts auf: In Australien beispielsweise kann ein Sattelzug ein Gesamtgewicht von 80 Tonnen und mehr erreichen. Davon werden dann 50 Tonnen von den Trailerachsen und 21 Tonnen von der Sattelkupplung getragen.

Während der Fahrt ist die Sattelkupplung starken Belastungen ausgesetzt, denn Truck und Trailer bewegen sich nicht zwangsläufig synchron: Beim Anfahren und Beschleunigen zieht der Auflieger nach hinten. Beim Bremsen wiederum schiebt er nach vorn. Diese Kräfte muss die Sattelkupplung auffangen. Zugleich gilt es, Beweglichkeit zu gewährleisten und zu begrenzen. Zum Beispiel, wenn sich der Truck am Fuß einer Steigung zum Trailer neigt und dadurch den Abstand zwischen Fahrerhaus und Aufliegerfront verkleinert. Oder in Kurven, wo der Trailer einseitig leicht angehoben wird und um die Längsachse eine Neigung von bis zu 3 Grad erreichen kann.

Die Sattelkupplungen von SAF-HOLLAND sind bekannt für überlegene Produkteigenschaften und besondere Zuverlässigkeit. Um die Sicherheit noch zu erhöhen, gehen wir unterschiedlichste Wege. Unter anderem wird die elektronische Überwachung immer weiter vorangebracht. So sind unsere Komponenten mit elektronischen Systemen ausgestattet, die sowohl den Kupplungsvorgang als auch die zuverlässige Verriegelung von Sattelkupplung und Königszapfen überwachen. Per Bordcomputer und Instrumententafel kann der Fahrer die einwandfreie Verbindung zwischen Truck und Trailer jederzeit überprüfen.

Sicherheit

Gewichtsreduzierung senkt nicht nur Spritverbrauch und CO₂-Emission. Geringere ungefederte Massen optimieren auch das Fahrverhalten – ein Beitrag zu mehr Sicherheit. Parallel fördern Neuentwicklungen in puncto Langlebigkeit die Sicherheitsstandards, denn verschleißreduzierte Qualitätsprodukte gewährleisten verlässliche Funktionen. Dies ist vor allem im Bereich der Bremsen ein wesentlicher Aspekt.

Unsere
Trommelbremsen
gelten als besonders wartungsfreundlich,
durchdacht und richtungweisend.

Im Bereich der
Scheibenbremsen
zählt SAF-HOLLAND zu den
Pionieren und führenden Anbietern.



Länderadaptionen und Technologietransfer

SAF-HOLLAND entwickelt und fertigt für den globalen Markt. Das Produktportfolio ist regional diversifiziert, denn Grundvoraussetzung des weltweiten Erfolgs sind lokale Adaptionen und Applikationen. Zusätzliche Chancen eröffnet unser Technologietransfer, der bewährte Entwicklungen auf neue Absatzmärkte überträgt.

➔ Kein Nutzfahrzeugmarkt ist wie der andere. Von Land zu Land variieren die Vorgaben der jeweiligen Gesetzgeber, beispielsweise für Spurbreiten, zulässige Höchstgewichte und vieles mehr. Hinzu kommen andersartige klimatische Voraussetzungen, aber auch unterschiedliche Schwerpunkte und Anforderungen der Flottenkunden. In etablierten Nutzfahrzeugmärkten wie Westeuropa oder Nordamerika sind Trucks und Trailer vorrangig auf gut ausgebauten Straßennetzen unterwegs. Folglich überwiegt hier die Nachfrage nach hochtechnisierten Premiumlösungen. In Schwellenländern hingegen müssen vielfach noch Routen mit verbesserungswürdiger Infrastruktur bewältigt werden. Für Spediteure und Flottenbetreiber der aufstrebenden Staaten sind somit robuste, auf das Wesentliche konzentrierte Einheiten interessant.

Die Abstimmung von Komponenten und Systemen auf länderspezifische Gegebenheiten ist ein wesentlicher Bereich unserer Entwicklungsarbeit. Um trotz hoher Differenzierung Skaleneffekte nutzen zu können, wird bei Innovationen schon das Basisdesign so gestaltet, dass es spezifische regionale Anpassungen zulässt.

Bei der Produktpassung an Ländermärkte setzen wir auf Ortsnähe: Im Trailerbereich sind die Aktivitäten des Application Engineering durchgehend lokal angesiedelt. Adaptive Entwicklungen für Lkw entstehen sowohl auf regionaler als auch globaler Ebene. Die richtungweisende SAF-HOLLAND Technologie wird in allen Business Units mit lokalem Wissen vor Ort kombiniert. Dies führt zu einer großen Anzahl von Produktvariationen, mit denen sich die länderspezifischen Anforderungen ideal meistern lassen.

Zu den besonderen Stärken von SAF-HOLLAND zählt auch der Technologietransfer. So wurde nach dem Zusammenschluss der deutschen SAF-Gruppe mit der nordamerikanischen Holland-Gruppe die Kernkompetenz bei Sattelkupplungen von Nordamerika nach Europa transferiert. Umgekehrt nutzen wir unser profundes Produktwissen und die exzellente Position auf dem europäischen Markt im Bereich Achs- und Federungssysteme für Trailer zur Erweiterung der nordamerikanischen Marktposition.

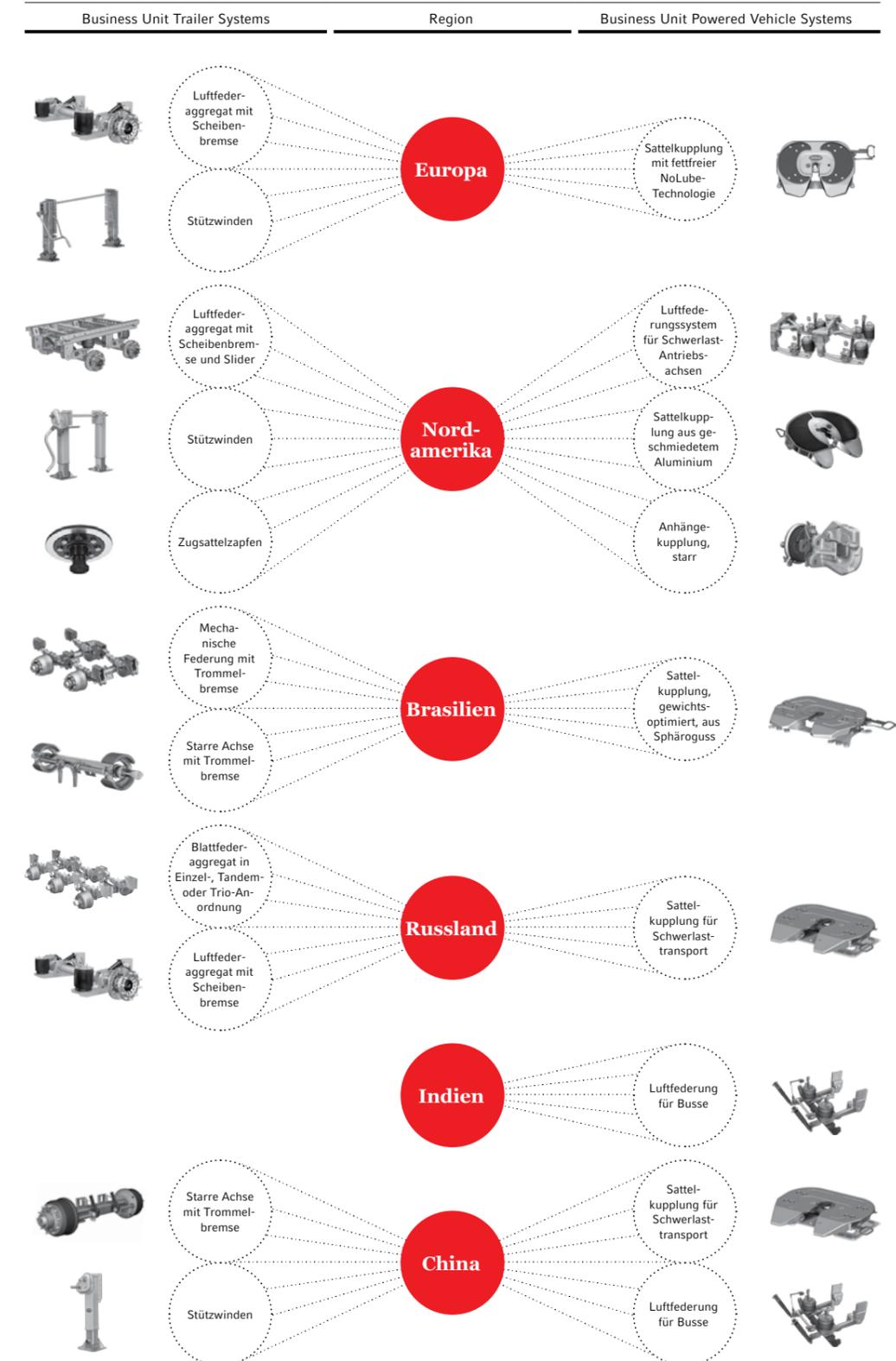
Nach wie vor erschließt SAF-HOLLAND über den Technologietransfer Synergien zwischen den Geschäftstätigkeiten in den Kernmärkten Europa und Nordamerika. Der erfolgreiche Auf- und Ausbau der Sparte Trailer Systems in Nordamerika wird wesentlich durch unternehmensinternen Transfer von Wissen und Erfahrung gefördert. Mit unseren europäischen Kompetenzen in der Scheibenbremsentechnologie bieten wir zudem eine Antwort auf die verschärften US-Bestimmungen zur Bremsweglänge schwerer Nutzfahrzeuge. Denn anders als in Europa sind Trucks und Trailer in den USA derzeit noch überwiegend mit Trommelbremsen ausgestattet.

Die Realisierung neuer Absatzpotenziale in den Zukunftsmärkten wird durch den Technologietransfer gefördert und ist für SAF-HOLLAND ein wirksames Wachstumsinstrument. Hersteller und Endkunden in Schwellenländern beliefern wir zunächst mit Komponenten, die exakt auf den aktuellen Bedarf abgestimmt sind. Mit der qualitativen Fortentwicklung dieser Märkte kann SAF-HOLLAND dann im Rahmen des Technologietransfers von der steigenden Nachfrage nach qualitativ hochwertigeren Produkten und Systemen zunehmend profitieren.

INDIVIDUELLE ADAPTIONEN FÜR ENDKUNDEN

SAF-HOLLAND steht für kompromisslose Kundenorientierung. Dazu gehört auch, dass wir individuelle Kundenwünsche aufgreifen, die sich zum Beispiel aus besonderen Transportaufgaben ergeben. Bietet die breite Produktpalette von SAF-HOLLAND keine passende Lösung für den speziellen Einsatzzweck, wird ein vorhandenes Modell entsprechend modifiziert.

REGIONALE ABSATZMÄRKTE DER PRODUKTE MIT PRODUKTBEISPIELEN



Weltweites Netzwerk für Neuheiten von morgen

Ebenso wie der Gesamtkonzern ist auch die Forschung und Entwicklung von SAF-HOLLAND international aufgestellt. An zwölf Standorten weltweit arbeiten unsere Entwickler und Ingenieure an Produktneuheiten sowie Technologien und Verfahren für deren Herstellungsprozesse.



→ Die globalen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (F&E) sind ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg. Sie ermöglichen es, Vor-Ort-Kenntnisse über regionale Märkte und lokale Kundenwünsche direkt in den Entwicklungsprozess einzubinden. Das Ergebnis sind Produkte und Lösungen, die dem Bedarf und damit auch der Nachfrage optimal entsprechen.

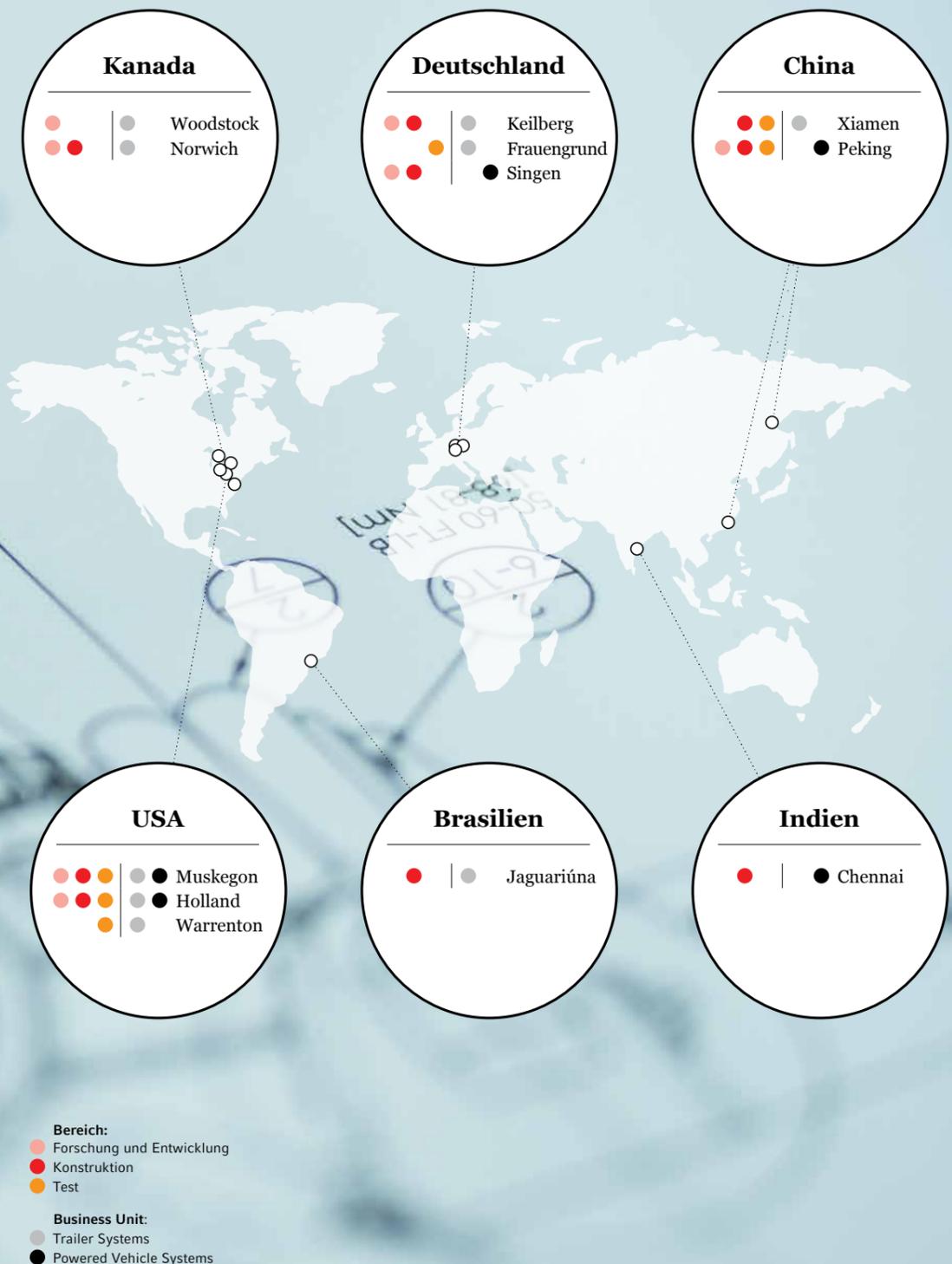
Über die Nähe zum lokalen Markt hinaus sorgt die globale Aufstellung für einen Gewinn an Entwicklungskompetenz. Denn in Europa werden Aufgaben anders angegangen als in Nordamerika und in Asien gibt es andere Lösungswege als in Südamerika, Australien oder Südafrika. Die enge Zusammenarbeit von Mitarbeitern aus verschiedenen Kulturkreisen schafft somit ein breites Spektrum an Methoden, Wissen und Umsetzungsstrategien.

Organisatorisch hat SAF-HOLLAND das globale F&E-Netzwerk in zentrale und dezentrale Einheiten gegliedert. Querschnittsaufgaben, von deren Ergebnissen alle Entwicklungsstandorte profitieren, sind in Zentralabteilungen konzentriert. Dies ermöglicht einen hohen Spezialisierungsgrad und sorgt zugleich für optimale Synergieeffekte.

Entwicklungsarbeit findet bei SAF-HOLLAND generell nicht in separaten, abgeschotteten Abteilungen statt, sondern in Teams. Vergleichbare Strukturen sowie weltweit einheitliche IT-Ausstattung fördern die Kooperation. So arbeiten unsere Ingenieure oft parallel und länderübergreifend an einem Projekt – entweder über datentechnische Vernetzung oder als interdisziplinäre Gruppe, die sich physisch an einem realen Ort trifft.



WELTWEITES NETZWERK FÜR ENTWICKLUNG





2. Innovationstreiber

Innovationen entstehen nicht von selbst. Tag für Tag arbeiten unsere Ingenieure weltweit an Neuentwicklungen, die Trucks und Trailer noch leichter, langlebiger und sicherer machen. Strukturierte Prozesse, systematisches Vorgehen und ein durchdachtes Innovationsmanagement sorgen dafür, dass aus Ideen und Trends erfolgreiche Neuprodukte werden.



Arbeitsschritt

01

IDEENFINDUNG

Vordenker

Ideen können genial sein, revolutionär oder ganz pragmatisch: In jedem Fall leisten sie den Anstoß für Veränderungen. Damit aus guten Einfällen fortschrittliche Produkte, Leistungen und Verfahren entstehen, braucht es aber mehr. Mit erfolgsorientierten Innovationsprozessen verwandelt SAF-HOLLAND Ideen in Mehrwert – zum Nutzen der Kunden und für den Erfolg des Unternehmens.

➔ Beim Joggen, während der Autofahrt oder auf dem Sofa: Geistesblitze kommen oft spontan. Darauf verlassen sollte man sich allerdings nicht, und wer regelmäßig gute Einfälle entwickeln möchte, geht das Thema besser systematisch an. Die Vordenker von SAF-HOLLAND setzen auf eine strukturierte Ideenfindung, die gezielt nach Innovationspotenzialen und neuen Lösungen sucht. Kreativität und Einfallsreichtum sind dabei vielversprechende Voraussetzungen, Marktanalysen und Trendprognosen die wichtigste Ausgangsbasis.

Ideen in Serie

Um einen kontinuierlichen Strom neuer Ideen sicherzustellen, arbeiten wir mit einem Cluster, das 20 Megatrends umfasst – von der digitalen Revolution bis zur Nanotechnologie. Jeder einzelne Trend wird gezielt beobachtet, bewertet und dann zur Ideenentwicklung genutzt. Aussichtsreiche Einfälle entstehen dabei oftmals über gemeinsames Brainstorming im Team, aber auch parallel im Alleingang einzelner Entwickler.

Die systematische Ausrichtung auf Innovationen ist bei SAF-HOLLAND nicht allein auf den F&E-Bereich konzentriert, sondern Aufgabe der gesamten Unternehmensorganisation. Jeder Mitarbeiter ist aufgefordert, eigene Ideen zu entwickeln. Auch auf diese Weise entstehen richtungweisende Lösungen, die häufig vor allem durch Praxisbezug und firmenspezifische Eignung überzeugen.

Ob betriebliches Vorschlagswesen oder Ideenmanagement im Rahmen der Forschung und Entwicklung: Jeder Einfall wird festgehalten. Ob wir ihn auch realisieren, bleibt dabei aber offen. Denn viele Eingebungen haben zwar das Potenzial zur Erfindung, aber nicht das Potenzial zur Innovation. Schließlich machen Neuerungen nur dann Sinn, wenn sie auch von den Kunden gebraucht werden und gute Chancen auf späteren Markterfolg haben.

Entscheidend ist der Nutzen

Innovationsideen prüft SAF-HOLLAND nach strengen Kriterien. Die entscheidende Frage lautet: Was bringt die Neuerung dem Flottenkunden? Kundeninteressen wie Transporteffizienz und Total Cost of

Ownership sind die wesentlichsten Punkte in unserem Innovationsmanagement. Die Realisierbarkeit der möglichen Innovation und deren Erfolgspotenzial werden umfassend analysiert. Zusätzlich muss eine Übereinstimmung mit dem F&E-Zielkorridor gegeben sein. Er definiert Rahmenvorgaben zu den Technologien und Märkten, in die das Unternehmen investieren will, und berücksichtigt zugleich rechtliche und umweltrechtliche Tendenzen.

Rund 80% aller Ideen werden in diesem umfassenden Auswahlprozess aussortiert, für die verbleibenden 20% geht es weiter. Sie avancieren zu konkreten Entwicklungsprojekten, für die der Bereich Vorentwicklung bereits erste Berechnungen, Zeichnungen und manchmal auch Modelle erstellt.

WEITER ENTWICKLUNGSHORIZONT

Die auf der IAA Nutzfahrzeuge 2014 unter dem Motto „inspired by PASSION“ vorgestellten Innovationen sind deutlich mehr als Produkte der nächsten Generation.

Q2/2015

Luftfedersystem
SAF INTRA S

Q4/2015

Luftfedersystem
SAF INTRA R

2017

- Aluminium-Composite-Bremstrommel
- Prismenbremse SAF DIRECT
- SAF Air Damping

2018

CFK-Fahrwerk

Zukunftsgerichtetes Portfolio. Als Technologieführer favorisiert SAF-HOLLAND eine Fülle an Neuheiten. Eigene Ideen werden systematisch vorangetrieben und Marktentwicklungen mit entsprechendem zeitlichen Vorlauf aufgegriffen. So ist das Unternehmen in der Lage, frühzeitig qualitativ hochwertig entwickelte Produkte und Technologien anzubieten.

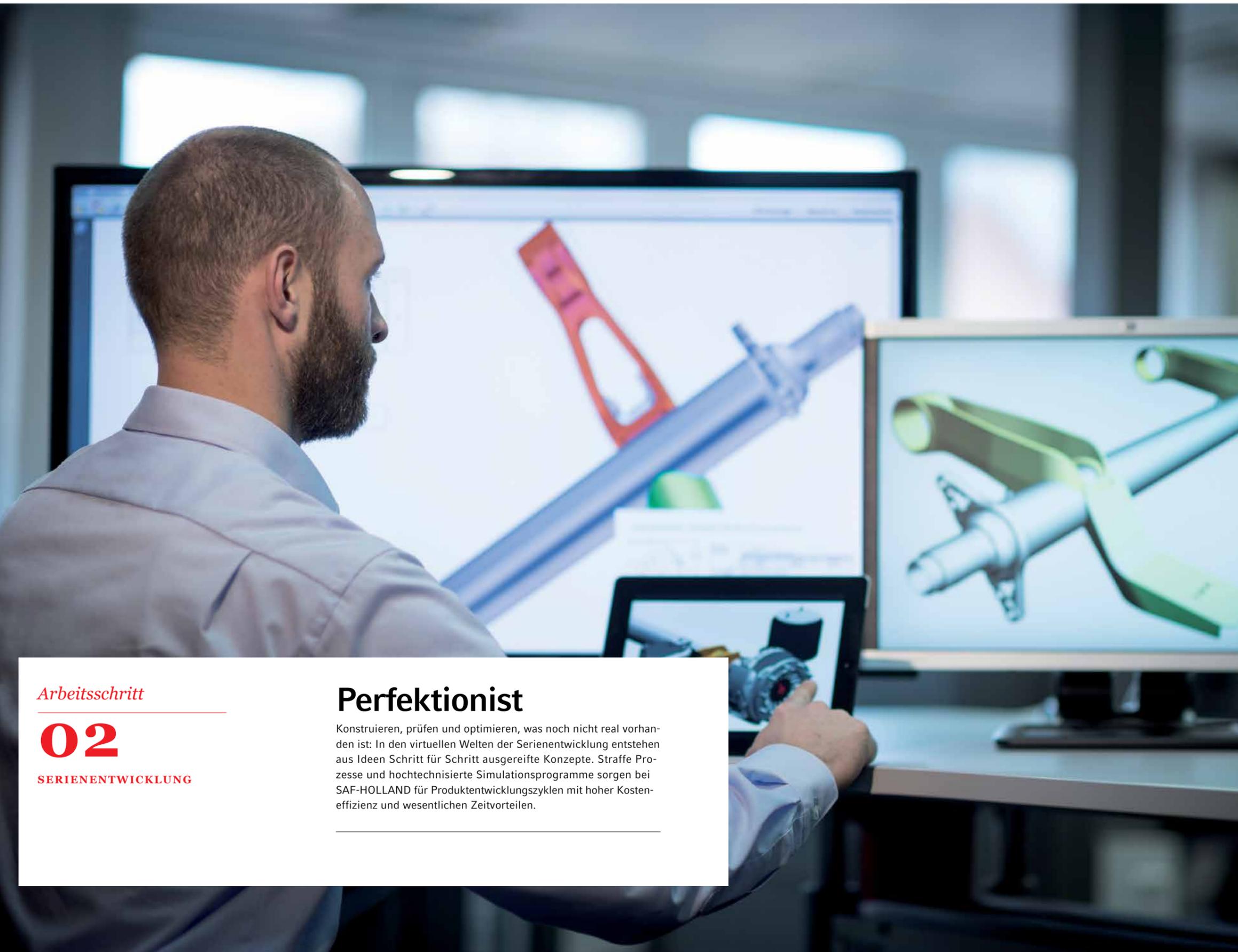
Weitblick als Erfolgsprinzip

Generell ist das Innovationsmanagement von SAF-HOLLAND realistisch und praxisnah angelegt. Dennoch reicht der Blick weit voraus, denn Modellwechsel sind in der Nutzfahrzeugindustrie seltener als im Pkw-Bereich, sodass eine Fahrzeuggeneration ohne Weiteres zehn bis fünfzehn Jahre lang aktuell bleibt. Diesen Gesamtzeitraum gilt es bei der Produktplanung neben veränderten Kundenwünschen, Marktbedingungen oder Einsatzbedingungen zu überschauen und vorausdenkend mit zu berücksichtigen. Hinzu kommen Konzeptstudien, die als zukunftsgerichtete Technologieträger vielfach visionären, experimentellen Charakter haben.

Wissenspool für Technologien und Materialien

Auf dem Weg von der Idee zur Serienreife spielen Materialien, Technologien und Prozesse eine bedeutende Rolle. In der Zentralabteilung Vorentwicklung befassen sich die Vordenker von SAF-HOLLAND intensiv auch mit diesen Themenfeldern. Neue technologische Ansätze werden kontinuierlich beobachtet, Wissen gesammelt und über Pionierarbeit Best-Practice-Lösungen generiert, die unternehmensübergreifend nutzbar sind. Das profunde Wissen zu Werkstoffen und Technologien schafft dabei Know-how-Grundlagen, die den Produkteigenschaften und somit der Stärke von SAF-HOLLAND im Weltmarkt direkt zugutekommen.





Arbeitsschritt

02

SERIENENTWICKLUNG

Perfektionist

Konstruieren, prüfen und optimieren, was noch nicht real vorhanden ist: In den virtuellen Welten der Serienentwicklung entstehen aus Ideen Schritt für Schritt ausgereifte Konzepte. Straffe Prozesse und hochtechnisierte Simulationsprogramme sorgen bei SAF-HOLLAND für Produktentwicklungszyklen mit hoher Kosteneffizienz und wesentlichen Zeitvorteilen.

➔ Auf dem Bildschirm dreht sich ein Bauteil, das erst noch realisiert werden muss. Wie es später einmal aussieht, darüber lässt die dreidimensionale Abbildung schon heute keinen Zweifel: Jede Einzelheit ist perfekt zu sehen. Selbst minimalste Grate, kleinste Vertiefungen und filigrane Formführungen sind genau zu erkennen. Über das Stadium der ersten Idee ist dieses Bauteil schon weit heraus.

Ob Federungssystem oder komplette Achse: Die Produkte von morgen werden bei SAF-HOLLAND nahezu komplett per Software entworfen. Federführend sind die Entwickler und Ingenieure des Bereichs Serienentwicklung. Sie konkretisieren die Vorüberlegungen rund um eine Idee, erstellen weitere Analysen und arbeiten die ersten Erkenntnisse zu einem vollständigen Konzept aus.

Entwürfe nehmen Gestalt an

Beim rechnergestützten Konstruieren arbeitet SAF-HOLLAND mit einem Equipment auf dem neuesten technischen Stand. Unsere CAD-Anwendungen modellieren in 3D. So können virtuelle Modelle konstruiert und anhand der Modelldaten verschiedenartige Untersuchungen sowie realitätsnahe Simulationen vorgenommen werden. Dies nutzen wir, um geometrische und physikalische Eigenschaften zu prüfen oder direkt am Bildschirm Testreihen zu absolvieren – lange bevor ein realer Prototyp verfügbar ist.

Neben der eigentlichen Produktplanung wird am Rechner auch die spätere Serienfertigung konkretisiert. So kann schon in einem sehr frühen Stadium der Entwicklung die spätere Herstellung konzipiert, kalkuliert und vorbereitet werden, zum Beispiel im Hinblick auf Materialbeschaffung oder Fertigungsprozesse.

Auf dem Weg zum optimalen Produkt

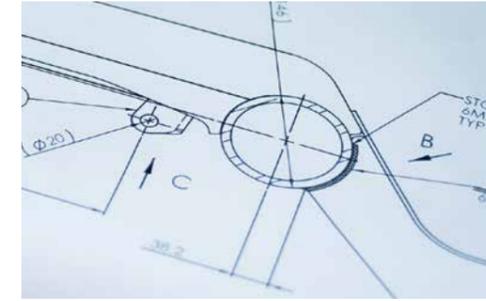
Die per CAD gewonnenen Produktdaten werden über Berechnungen der Finite-Elemente-Methode (FEM) verfeinert. Im Fokus stehen dabei Belastungsprofile, also die späteren Einwirkungen von inneren und äußeren Lasten oder Spannungen auf das Produkt. Geometrieoptimierungen sind bei SAF-HOLLAND ebenso Standard wie Topologieoptimierungen. Schließlich müssen unsere Produkte zwei Eigenschaften verknüpfen, die sich grundsätzlich entgegenstehen: möglichst hohe Gewichtseinsparung und extreme Haltbarkeit.

Die Ergebnisse des rechnergestützten Konstruierens sind sehr konkret. Hier wird bis ins kleinste Detail entschieden, beispielsweise ob eine Sechskantmutter M4 oder M6 zum Einsatz kommt. Gleichzeitig legen die Ingenieure fest, ob die entsprechende Mutter in die technische Dokumentation aufgenommen wird. Denn ebenso wie viele andere Einzelheiten werden auch Verschraubungen akribisch notiert, damit sie noch Jahre später nachvollziehbar sind.

CAD- und FEM-Systeme mit identischen IT-Programmen stehen bei SAF-HOLLAND überall dort zur Verfügung, wo entwickelt wird. In der Business Unit Trailer Systems beispielsweise ist die Serienentwicklung international aufgestellt. Für den europäischen Markt konstruieren wir im deutschen Bessenbach, für den nordamerikanischen am Standort Muskegon, Michigan.

Intelligentes Design für Ökonomie und Ökologie

Ein wesentliches Ziel unserer Entwicklung ist es, auf modularen Standardkomponenten aufzubauen, um nach Möglichkeit Skaleneffekte zu erschließen. Von Anfang an werden auch Nachhaltigkeitsaspekte in die Überlegungen einbezogen. So setzen wir möglichst weitgehend auf die Verwendung von Materialien, die recycelbar sind und nach der Nutzungsphase in den Produktionskreislauf zurückkehren können. Einmal geschöpfte Werte bleiben somit erhalten – für den Menschen und die Umwelt.



Zusätzlich achten wir darauf, über intelligentes Design Stoffe zu vermeiden, von denen potenzielle Schädigungen ausgehen könnten. Der Betrachtungshorizont erstreckt sich dabei über den gesamten Lebensweg der Produkte oder Systeme und geht somit weit über die Fertigung bei SAF-HOLLAND hinaus. Mit dazu gehören auch Ökobilanzen, die Umwelteinwirkungen systematisch analysieren und erfassen.



Kurze Entwicklungszeiten. Unsere Serienentwicklung ermöglicht bereits lange vor dem Bau des Prototyps Berechnungen und Produktoptimierungen, zum Beispiel in puncto Gewichtsreduktion. Die gewonnenen Erkenntnisse lassen sich umgehend nutzen. Das reduziert den Aufwand, spart Kosten und vor allem Zeit – angesichts der heute zeitlich immer kürzeren Innovationszyklen ein wichtiger Vorteil.

→ Ein Kran befördert das Achsaggregat mit Luftfederung in den Prüfstand. Dort wird der Prototyp in einen integrierten Trailerrahmen eingespannt und befestigt – genau so, wie die Serienmodelle später am Fahrzeug montiert sind. Was dann beginnt, ist deutlich mehr als ein Probelauf auf der „Marterstrecke“.

Rund eine Million Testkilometer muss der Prüfling absolvieren und damit nahezu den gesamten Lebenszyklus der künftigen Serienachse nachbilden. Die Belastungen, denen er dabei ausgesetzt ist, entsprechen exakt dem Transportalltag. Systematisch werden Kräfte auf den Prüfling ausgeübt, denen die Achse künftig auch in der Praxis widerstehen muss.

Wollte man diese Einwirkungen real testen, müsste ein Prototyp-Fahrzeug Jahre unterwegs sein. Auf dem Prüfstand lässt sich das Testpensum in wenigen Wochen absolvieren, was SAF-HOLLAND Vorteile bei der Zeit verschafft, die das Produkt bis zur Marktreife benötigt, und gleichzeitig Kosten spart. Weil es schneller geht, sind zudem häufigere Testläufe möglich, zum Beispiel auch bei Zwischenschritten in der Entwicklung.



Arbeitsschritt

03

PROTOTYP/PRÜFANLAGE

Qualitätskundschafter

Die Komponenten und Systeme von SAF-HOLLAND stehen für außerordentliche Qualität. Um das hohe Renommee abzusichern, ist bereits die Entwicklung mit Maßnahmen zur Gewährleistung der Produktqualität verknüpft. Was verkraften die Module? Wie lange halten sie Belastungen stand? Und welche Lebensdauer ist erreichbar? Diese Fragen werden in komplexen Testläufen geklärt.

Streckenprofile aus der Praxis

Dass im Prüfstand deutlich rascher Ergebnisse erzielt werden, liegt nicht nur am Tag-und-Nacht-Betrieb, sondern auch an der zugrundeliegenden Datenbasis. Sie nutzt hauptsächlich in der internationalen Transportpraxis gewonnene Realwerte, die über diverse Berechnungen als Lastprofile in die Simulationsprogramme der Prüfanlage einfließen. Auf diese Weise kann SAF-HOLLAND Neuentwicklungen nicht nur hausintern testen, sondern unter Einbeziehen aller denkbaren Problemfelder. Unterschiedliche Fahrbahnoberflächen gehören dabei ebenso zum Programm wie Routen mit vielen Bodenwellen, engen Kurven oder starkem Gefälle.

Testen bis in Grenzbereiche

SAF-HOLLAND verfügt über Prüfanlagen verschiedenster Größen für unterschiedlichste Anwendungsbereiche. In den kleineren prüfen wir einzelne Achskomponenten wie Federn, Verschraubungen und vieles mehr. Die größeren Prüfanlagen erproben Komponenten, Baugruppen und ganze Fahrwerke – hinsichtlich ihrer Lebensdauer, aber auch in Bezug auf die Funktionalität.

Kernstück ist ein Hightech-Prüfstand, der Fahrwerke bis auf 20 Hertz abprüfen kann. Hier lassen sich Beschleunigungen mit einem maximalen g -Wert von 30 abbilden. Der g -Wert 30 entspricht der zehnfachen Belastung der Raumfähre Space Shuttle beim Start. Bei der Achse treten g -Kräfte auf, wenn sie zum Beispiel eng aufeinander folgende Schlaglöcher passiert und dabei schnelle Richtungsänderungen zwischen hoch und tief parieren muss. Ein Fall, der in der Praxis häufig vorkommen kann und der entsprechend getestet werden muss.

Praxislauf im Kundenfahrzeug

Schon vor den Prüfdurchgängen werden Spezifikationen definiert, denen die Neuentwicklung entsprechen muss, zum Beispiel hinsichtlich Funktionalität und Lebensdauer. In den Tests geht SAF-HOLLAND bis an die Belastungsgrenzen des Prüflings und noch darüber hinaus. Ist das gesetzte Ziel nicht erreichbar, werden neue Lösungen oder Verbesserungen entwickelt. So lange, bis die Neuentwicklung alle Erwartungen zuverlässig und vollständig erfüllt. Die Testreihen allerdings sind dann noch nicht beendet, denn den Qualitätsanalysen im Prüfstand folgen Felderprobungen in der Praxis.



Für diese Langzeittests setzen ausgewählte Kunden die Neuprodukte im realen Transportalltag ein. Zur Validierung der Prüfstandergebnisse gilt es, noch einmal verschiedene Straßenprofile zu meistern, bergig und flach, kurvig und gerade, gut ausgebaut oder erneuerungsbedürftig. Zusätzlich interessieren jetzt klimatische Unterschiede. Darum wird international getestet, in Europa beispielsweise unter eisigen Bedingungen in Skandinavien, aber auch in der Sommerhitze Portugals.

Prüfen für die Serienüberwachung

Sind sämtliche Tests zur Zufriedenheit bestanden, kann es an die Serienfertigung gehen. Dies heißt aber nicht, dass ein Produkt fortan nie mehr geprüft wird. Auch im Zuge der Serienüberwachung stehen immer wieder Prüfläufe an. Vor allem dann, wenn sich am Produkt etwas ändert. Schon die alternative Beschichtung einer einzelnen Schraube kann ausreichen, um neue Testläufe zu initiieren. Wie intensiv diese ablaufen, entscheidet dann der Einzelfall.



Effiziente Prozesse. Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von SAF-HOLLAND sind hocheffizient angelegt. Zur Validierung von Neuentwicklungen beispielsweise nutzen wir servohydraulische Prüfstände mit Simulationsprogrammen, in denen nicht nur synthetische, sondern auch reale Lastprofile hinterlegt sind. Direkt an Ort und Stelle kann damit das Praxisverhalten einer Produktneuheit umfassend und auf verschiedenste Art und Weise getestet werden.



Arbeitsschritt

04

MESSEPRÄSENTATION

Marktpartner

Neuprodukte stellt SAF-HOLLAND bevorzugt auf internationalen Leitmessen vor. Die Messepremiere ist das Ende des Entwicklungsprozesses und zugleich ein neuer Anfang. Denn SAF-HOLLAND entwickelt für den Erfolg der Flottenkunden. Ihr Feedback auf die gezeigten Innovationen liefert Ansätze für weitere Fortschritte und Produktgenerationen der Zukunft.

➔ Messen sind Seismographen. Hier lassen sich Branchentrends erkunden, vor allem aber Wünsche, Vorstellungen und Anforderungen der Kunden. Die Strategie von SAF-HOLLAND ist es, kontinuierlich enge Verbindung zu den Flottenkunden zu halten. Messen nutzen wir in diesem Kontext vor allem als Forum für persönliche Treffen mit unmittelbarem Austausch und direktem Dialog.

Dass Gespräche mit Kunden im Mittelpunkt der Messepräsentation stehen, zeigt schon die Standgestaltung von SAF-HOLLAND. Alles ist offen und transparent angelegt. Geschlossene Bereiche mit gesonderter Zugangsberechtigung gibt es nicht. Jeder Mitarbeiter ist ansprechbar. Jährlich sind wir bei mehr als 120 Messen unter dem Motto „inspired by PASSION“ präsent, auf sämtlichen Kontinenten der Welt. Unabhängig von der belegten Fläche vermittelt unser Stand stets die gleiche Optik. Das außergewöhnliche, ovale Design fällt auf und sorgt zudem für schnelle Wiedererkennung.

Vorbereitung für einen guten Start

Damit die Messeauftritte von SAF-HOLLAND zum Erfolg werden, beginnen die Vorbereitungen schon lange vor dem Ereignis. Auch die Neuvorstellung von Innovationen wird akribisch geplant. Schließlich hängt der Wert von Neuheiten auch davon ab, dass ihre Vorteile vom Markt erkannt und genutzt werden. Für Neuprodukte erstellt das Marketing daher zur Messepremiere Prospekte und Internetseiten, die über Vorteile und Produkteigenschaften informieren.



Auch Vertrieb und Standbesetzung sehen das reale Modell einer Neuentwicklung oft erstmals auf dem Messestand. Dennoch können die Mitarbeiter von Beginn an versierte fachlich-technische Auskünfte erteilen. Dafür sorgen umfangreiche Schulungen im Vorfeld. So absolvierte die Standbesetzung bei der IAA Nutzfahrzeuge 2014 insgesamt vier Schultage, um alles Wissenswerte über unsere 23 Messeneuheiten zu erfahren.

Ideale Plattform zu Neuvorstellungen

Im Marketingkonzept von SAF-HOLLAND sind Messen eine der tragenden Säulen. Es gibt kein anderes Forum, wo Flottenkunden Innovationen derart detailliert kennenlernen können. Auf dem Stand sind Neuprodukte im Maßstab eins zu eins zu sehen. Sie lassen sich von allen Seiten und in sämtlichen Einzelheiten begutachten, prüfen und bewerten. Für Spediteure und Flottenbesitzer ist dies ein gewichtiger Punkt, denn sie möchten anschaulich und aus erster Hand erfahren, was SAF-HOLLAND ihnen bieten kann. Neben den Lösungen für heute interessiert dabei auch, in welche Richtung die Fortentwicklung geht.



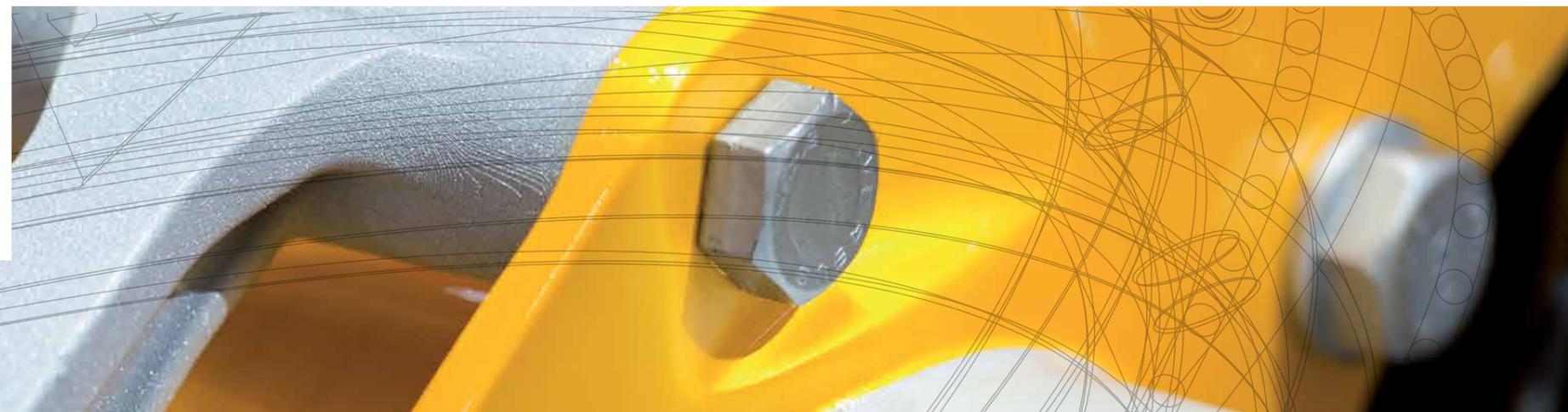
Fortschritt gemeinsam vorantreiben

Direkt an den Neuprodukten und Konzeptstudien werden auf der Messe Leistungsparameter besprochen, Funktionsweisen erörtert oder technische Details diskutiert. So erfährt das Unternehmen umgehend, wie Innovationen ankommen und von Flottenkunden eingeschätzt werden. Parallel wird die Einschätzung der Endkunden über Messenotizen eingeholt. Der Leitfaden zur IAA Nutzfahrzeuge zum Beispiel enthielt ein Fragebogenmodul, mit dem sich die Resonanz auf unsere Neuerungen systematisch erfassen ließ.

Das Feedback der Flottenkunden ist vielfach umfassend und wird oft durch Zusatzwünsche ergänzt, die aus speziellen Transportaufgaben oder besonderen Anwendungsfeldern resultieren. Zusammen mit weiteren Informationen aus der Kundenbetreuung bildet es einen wertvollen Fundus, der dazu beiträgt, die Entwicklungsaktivitäten exakt auf den Bedarf der Endkunden auszurichten. Um gemeinsam die Zukunft der Branche zu gestalten, hat SAF-HOLLAND zudem eine spezielle Internetadresse geschaffen, über die uns Spediteure oder Flottenbesitzer direkt mitteilen können, welche Themen sie bewegen.



Maximale Kundennähe. SAF-HOLLAND legt großen Wert auf kontinuierlichen Erfahrungs- und Informationsaustausch mit Flottenkunden. Im Innovationsprozess spielen Anregungen aus der Praxis eine wichtige Rolle. Themenstellungen aus dem Transportalltag werden systematisch aufgegriffen. So wachsen wir mit den Wünschen und Anforderungen von Kunden in der ganzen Welt.



MESSEHIGHLIGHTS 2015

Weltweit vernetzt, regional präsent: Auch 2015 ist SAF-HOLLAND international auf Fachmessen und Ausstellungen vertreten. Hier die wichtigsten Termine:

19.–22.03.

*Transport 2015,
Herning,
Dänemark*

26.–28.03.

*Mid-America
Trucking Show
(MATS),
Louisville, USA*

16.–18.04.

*Expo Cam,
Montreal,
Kanada*

05.–08.05.

*transport logistic,
München,
Deutschland*

14.–17.05.

*Brisbane Truck
Show, Brisbane,
Australien*

02.–04.06.

*Automechanika
Middle East,
Dubai, Vereinigte
Arabische Emirate*

20.–24.10.

*BedrijfsautoRAI,
Amsterdam,
Niederlande*

17.–21.11.

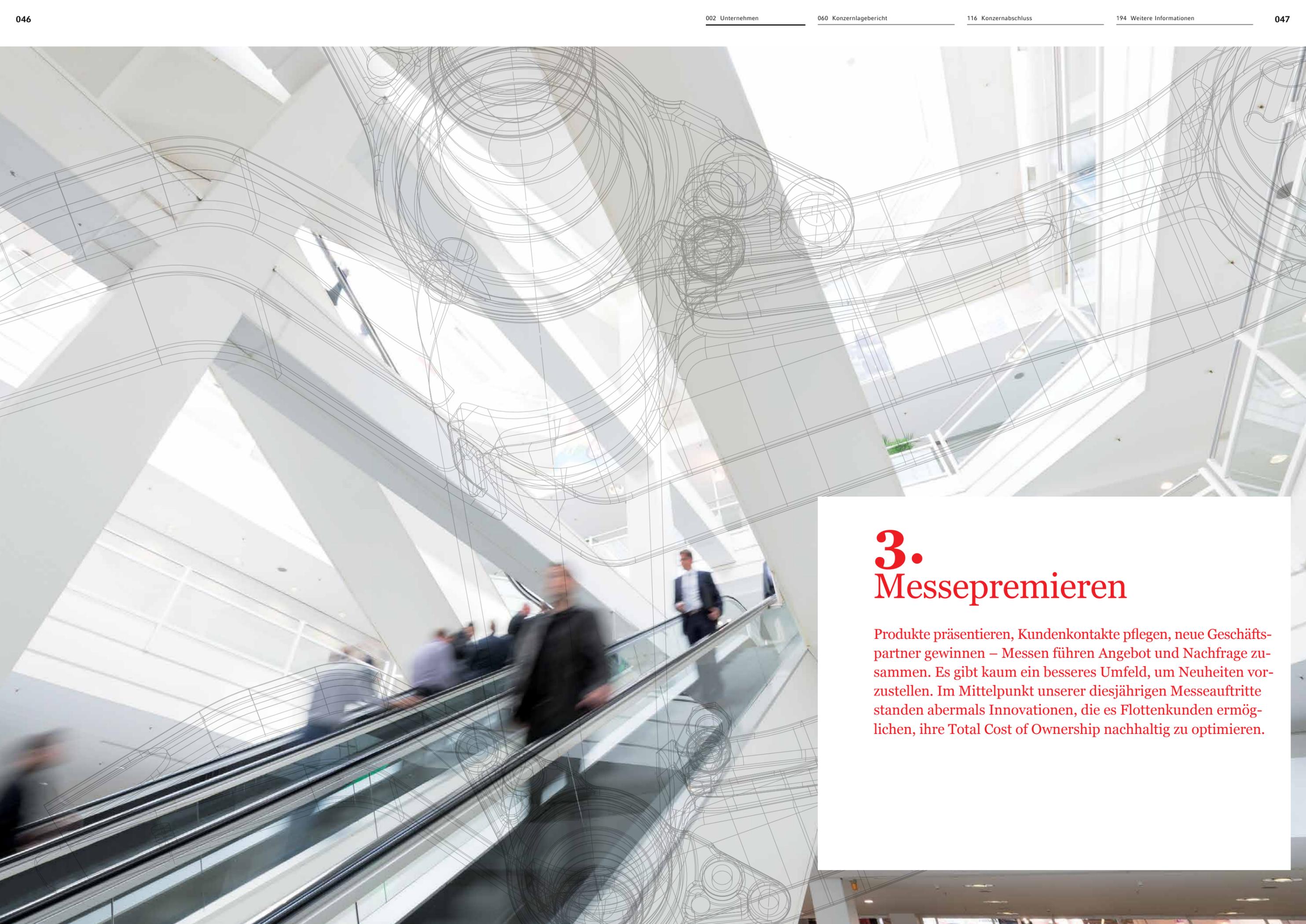
*Solutrans,
Lyon, Frankreich*

18.–20.11.

*Expo Transporte,
Guadalajara, Mexiko*

21.–24.11.

*Comvex,
Istanbul, Türkei*



3. Messepremierer

Produkte präsentieren, Kundenkontakte pflegen, neue Geschäftspartner gewinnen – Messen führen Angebot und Nachfrage zusammen. Es gibt kaum ein besseres Umfeld, um Neuheiten vorzustellen. Im Mittelpunkt unserer diesjährigen Messeauftritte standen abermals Innovationen, die es Flottenkunden ermöglichen, ihre Total Cost of Ownership nachhaltig zu optimieren.

IAA Nutzfahrzeuge: Feuerwerk an Innovationen

Zukunft bewegen – das Motto der IAA Nutzfahrzeuge galt 2014 ganz besonders für SAF-HOLLAND. Auf der Weltleitmesse für Transport, Mobilität und Logistik präsentierten wir 23 Neuheiten, darunter zahlreiche Innovationen, die Zeichen setzen. Sie belegen den Technologievorsprung und positionieren das Unternehmen ein weiteres Mal als Innovations- und Qualitätsführer der Branche.

➔ Der Messestand von SAF-HOLLAND in Halle 26 überzeugte schon von Weitem durch seine futuristische Anmutung. Und die Besucher wurden nicht enttäuscht. Sämtliche Standbereiche waren konsequent auf heutige und künftige Anforderungen der Flottenkunden ausgerichtet. Unter dem Motto „inspired by PASSION“ beeindruckte SAF-HOLLAND in allen Produktbereichen mit revolutionären Neuerungen – vom zukunftsweisenden Fahrwerk mit Komponenten aus kohlefaserverstärktem Kunststoff über progressive Achsfederungslinien bis hin zu Hightech-Features für Bremssysteme.

Gemeinsames Kennzeichen unserer in Hannover gezeigten Neuvorstellungen ist der Mix aus Zukunftsausrichtung und Praxisorientierung, eine besondere Stärke von SAF-HOLLAND. Passend zur Fokussierung des Unternehmens auf Interessen der Flottenkunden, überzeugen die Produktneuheiten durch deutliche Fortschritte im Hinblick auf Gewichtsoptimierung, Langlebigkeit und Sicherheit. Mit dabei: die leichteste trommelgebremste 9-Tonnen-Achse im Markt, eine Luftfederdämpfung, die hydraulische Stoßdämpfer überflüssig macht, sowie eine rasch ansprechende, wartungsfreie Prismenbremse mit automatischer Verschleißnachstellung.

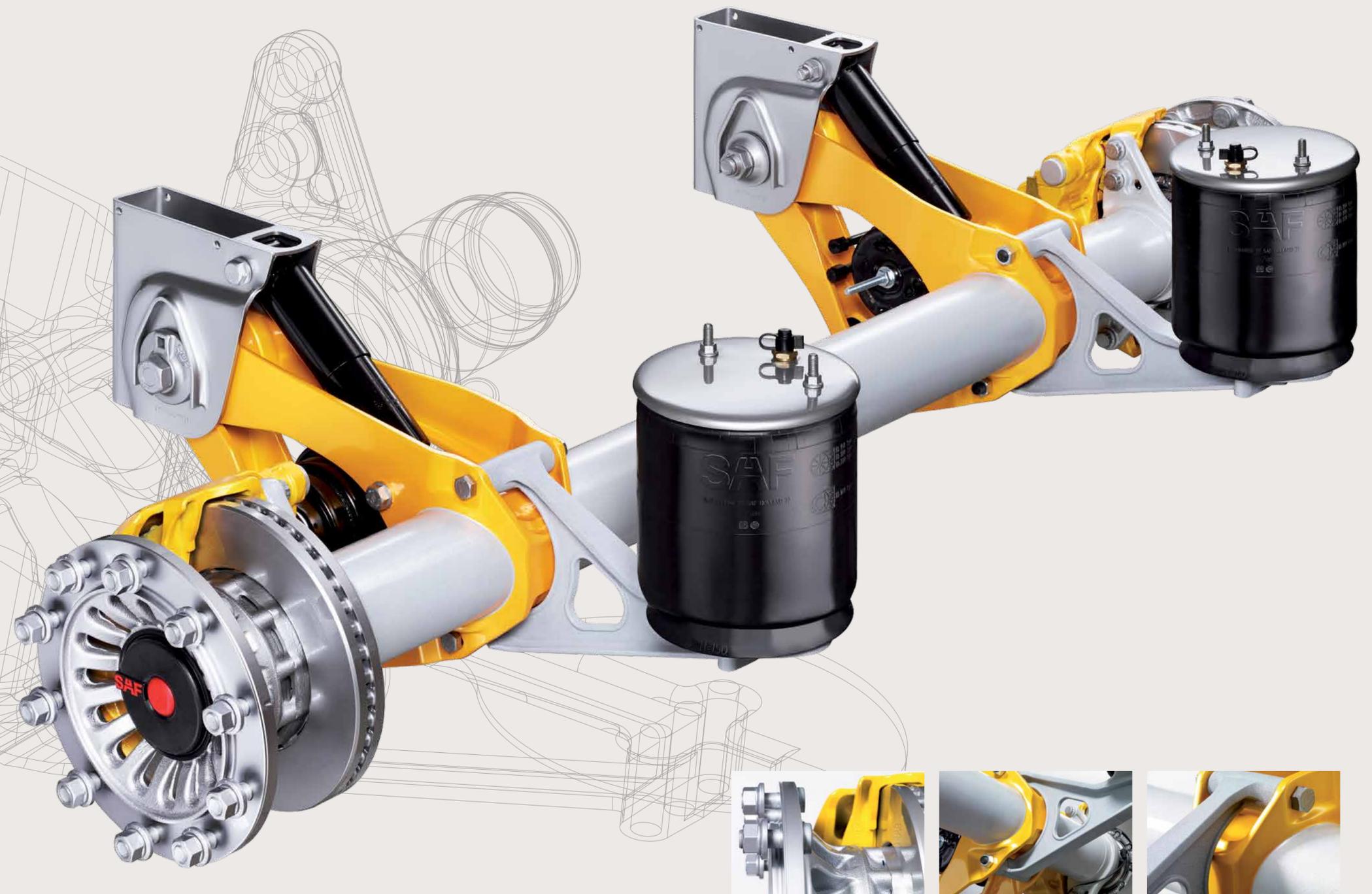
Die außergewöhnlich große Zahl an IAA-Messepremierer ist auch ein Ergebnis des derzeit laufenden Maßnahmenpakets zur Steigerung der Profitabilität der Business Unit Trailer Systems. Um die Profitabilität des Geschäftsbereichs bis Ende 2015 und darüber hinaus auf 5 bis 6% voranzubringen, setzt SAF-HOLLAND unter anderem auf eine Innovationsoffensive mit Neuentwicklungen für die Kernmärkte.

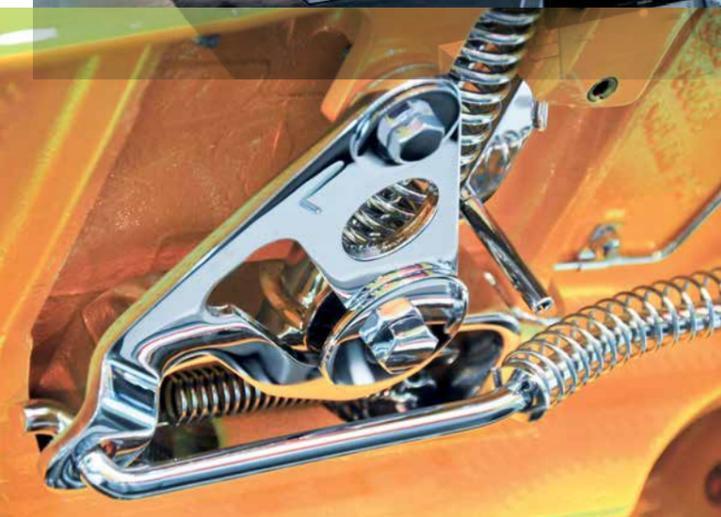
Neben Produkten und Services präsentierten wir auf der IAA ein Treueprogramm für Flottenkunden: Fleet Connect. Stattet ein Endkunde seine Neufahrzeuge mit Produkten von SAF-HOLLAND aus, werden ihm Bonuspunkte gutgeschrieben. Die gesammelten Punkte lassen sich später in attraktive Prämien oder Services tauschen. SAF-HOLLAND ist der erste Achs- und Fahrwerkhersteller, der ein solches Programm anbietet – ein weiterer Trumpf in unserem einzigartigen Vertriebs- und Marketingmodell mit engem Direktkontakt zu den Endkunden.



Highlight bei Federungssystemen

Auf der IAA Nutzfahrzeuge 2014 stellte SAF-HOLLAND auch zwei marktdifferenzierende Neuheiten der Baureihe INTRA vor. Die anwendungs- und gewichtsoptimierten Luftfedersysteme sind für Fahrzeuge des 9-Tonnen-Bereichs konzipiert. Dabei richtet sich das Modell INTRA R an Trailer im Offroad-Einsatz und solche mit starrem Rahmen wie Tanker und Kipper. INTRA S hingegen adressiert Anhänger wie Curtainsider oder Cooler. Beide Varianten punkten mit wartungsfreier Achsverbindung und Eignung für bewährte Chassisverbindungen. Zusätzlich bietet INTRA R einen sogenannten „Bremszylindersafe“ und INTRA S eine Gewichtsersparnis von 10 Kilogramm pro Achse.





Mid-America Trucking Show: Neuheiten im Schwerlasttransport

Jedes Jahr im März findet in Louisville, Kentucky, die Mid-America Trucking Show (MATS) statt – das größte jährliche Schwerlast-Event der Welt. SAF-HOLLAND zeigt auf der renommierten Messe Innovationen für den nordamerikanischen Markt und trifft sich mit Herstellern und Flottenkunden dieser wichtigen Kernregion.

→ Die Geschichte der MATS begann in den frühen 1970er Jahren. Damals machte sich Paul K. Young auf, die umfassendste Trucking-Show der Vereinigten Staaten zu schaffen. Wenig später, im Jahr 1972, fand die erste Mid-America Trucking Show statt.

Heute lockt die MATS alljährlich mehr als 70.000 Besucher und über 1.000 Aussteller aus den gesamten USA und dem Ausland. Sie ist der Jahresauftakt für alle nordamerikanischen Nutzfahrzeugmessen und zugleich deren Vorbild. Viele technologische Revolutionen begannen hier und keine andere Show des Schwerlastgewerbes bietet mehr. In den Messehallen zeigen Top-Trailer und Truckhersteller wie unter anderem Great Dane, Wabash, Kenworth, Peterbilt, Freightliner, Mack, Western Star oder Volvo ihre neuesten Fahrzeuge. Im Freigelände präsentieren Spediteure und Fuhrparkbesitzer die besten Exemplare aus ihren Flotten.

Schon seit mehr als 35 Jahren ist SAF-HOLLAND alljährlich auf der MATS präsent, um Gespräche zu führen und Neuentwicklungen vorzustellen. Die Messe ist dafür genau der richtige Ort, denn hier kommt die gesamte Branche zusammen. Schwerpunkt unserer Ausstellungsstücke für Trailer war 2014 das SAF INTEGRAL-Fahrwerkssystem, ausgestattet mit dem ebenso langlebigen wie wartungsarmen Radkopf P89 und Scheibenbremsen der patentierten INTEGRAL-Technologie.

Nahezu alle auf der MATS ausgestellten Fahrzeuge waren mit Scheibenbremsen ausgerüstet. Dies unterstreicht ein weiteres Mal, dass diese Bremsentechnologie in Nordamerika immer mehr Interesse findet. Für SAF-HOLLAND entstehen daraus zusätzliche Chancen: In Europa sind wir als führender Anbieter von Achssystemen mit integrierten Scheibenbremsen etabliert – ein Vorsprung, der sich zunehmend auch in Nordamerika nutzen lässt.

Zu den MATS-Highlights für Trucks zählte unsere neue NEWAY LSZ, eine selbstlenkende Schleppachse mit zusätzlichem Achsflift. Sie vereint gleich mehrere Best-in-Class-Funktionen und erschließt SAF-HOLLAND weitere Absatzoptionen im hochattraktiven Segment der Spezialtrucks.

E-Mobilität fördert Busfederungsgeschäft

Elektromobilität ist auch im Busbetrieb möglich. Dazu werden Einsatzbusse mit Elektromotoren ausgestattet, die ihre Energie aus mitgeführten Batterien beziehen. Diese Batterien allerdings brauchen Platz und müssen zum Aufladen leicht zugänglich sein. Mit der Luftfederung J Beam stellte SAF-HOLLAND 2014 eine technologische Antwort auf diese Anforderungen vor. Die für 9-Meter-Busse konzipierte Federung weicht vom üblichen Design ab und schafft dadurch Raum für die Stromspeicher. Zudem spart sie rund 50 kg Gewicht ein – bei optimierten Fahrqualitäten und verbesserter Rollstabilität. Das patentierte Konzept entstand bei unserer im Jahr 2014 erworbenen chinesischen Tochtergesellschaft Corpco und markiert die erste große Neuentwicklung der chinesischen Tochter unter dem Dach von SAF-HOLLAND. Zunächst wird die J Beam in China angeboten, später auch in Indien, Brasilien und Europa. Elektrobusse sind in China stark gefragt. Das Land zählt in diesem Segment zu den Pionieren und exportiert E-Busse unter anderem nach Europa.



Automechanik: Treffpunkt für den Aftermarket

Als weltgrößte Leitmesse des Aftermarket richtet sich die Automechanik an die Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie. Das Spektrum der sechs Ausstellungsbereiche reicht von Ersatzteilen und Zubehör bis zu Werkstatteleistungen. SAF-HOLLAND zeigte auf der Messe Lösungen für eine beschleunigte Ersatzteilbeschaffung und noch mehr Kundenservice.

→ Alle zwei Jahre bringt die Automechanik im deutschen Frankfurt Industrie, Handel und Werkstatt zusammen. Schon lange beweist sie dabei auch „Truck Competence“ und profiliert sich als internationaler Branchentreff. Zu den rund 140.000 Messegästen zählten auch 2014 viele Servicebetriebe aus der Transportbranche, Spediteure und Flottenbetreiber. Als Fachbesucher möchten sie auf der Automechanik Neuheiten kennenlernen, Geschäftsverbindungen pflegen und Erfahrungen austauschen. Gute Gelegenheiten dazu bot der Stand von SAF-HOLLAND.

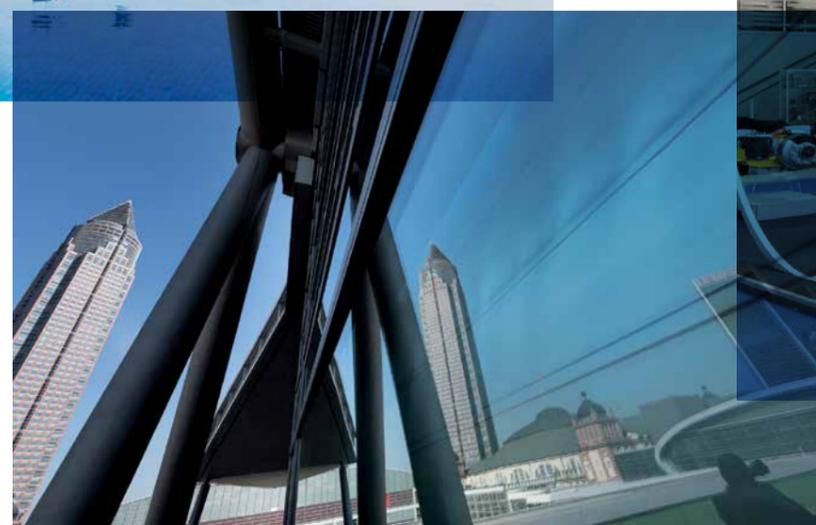
Mit Repräsentanten von Konzerngesellschaften und Vertretungen aus mehr als zehn Ländern Europas sowie dem Mittleren Osten war unser Messestand international besetzt. Auch die Ausstellungsstücke adressierten verschiedenste regionale Märkte. So wurde neben Originalersatzteilen erstmals das komplette Produktspektrum der seit 2012 aufgebauten Marke SAUER GERMANY QUALITY PARTS gezeigt.

Messepremiere hatten unsere Serviceinnovationen, die das Internet und mobile Geräte wie Smartphone oder Tablet-PC nutzen. So nennt die mehrsprachige App von SAF-HOLLAND in Sekundenschnelle die nächstgelegene Werkstatt oder einen Ersatzteihändler im Umkreis. Zudem kann über die App direkt auf den Ersatzteilkatalog unseres Online-Portals Parts On Demand (POD) zugegriffen werden. Bestellungen sind somit rund um die Uhr auch von unterwegs möglich. Für rasche, unkomplizierte und fehlerfreie Bestellvorgänge sorgt der QR-Code-Reader: Wird der Code auf dem Typenschild der Achse, Federung, Sattelkupplung oder Stützwinde gescannt, öffnet sich automatisch ein Fenster mit den passenden Ersatzteilen.

Endkunden bietet der Bezug von Ersatzteilen made by SAF-HOLLAND große Vorteile. Schließlich kommt jeder Komponente im Gesamtsystem eine wichtige Rolle zu, die sie optimal erfüllen muss. Die dazu notwendigen Kriterien kennen Drittanbieter nicht zwangsläufig. Unsere weltweite Ersatzteilverfügbarkeit und das 9.000 Stationen umfassende Service-netz sind folglich ein zugkräftiges Argument, Trucks und Trailer von Beginn an mit Qualitätsprodukten von SAF-HOLLAND auszustatten.



An der Automechanik beteiligen wir uns nicht nur in Deutschland, sondern auch in mehreren anderen Ländern der Welt.



Kugellenkranz mit doppeltem Vorteil

Kugellenkränze verbinden Anhängerrahmen und Dreh-
schemel. Die Lebensdauer der drehbaren Kränze hängt ent-
scheidend von einer regelmäßigen, sorgsamem Schmierung
ab. Auf der Automechanika 2014 stellte SAF-HOLLAND einen
Kugellenkranz vor, der an die Zentralschmierung des Fahr-
zeugs angeschlossen werden kann. Die Wartung des Kranzes
in der Werkstatt wird hierdurch erheblich vereinfacht und
beschleunigt. Aufgrund seines Doppelbohrbilds lässt sich das
zukunftsweisende Neuprodukt zudem in Anhänger unter-
schiedlichen Fabrikats einbauen. Für Servicestellen ist dies
ein gewichtiger Vorteil: Zur Betreuung von Flotten müssen
sie nicht mehr eine ganze Palette unterschiedlicher Kugel-
lenkkranzmodelle vorhalten.



Konzernlagebericht

UNTERNEHMENSAUFSTELLUNG

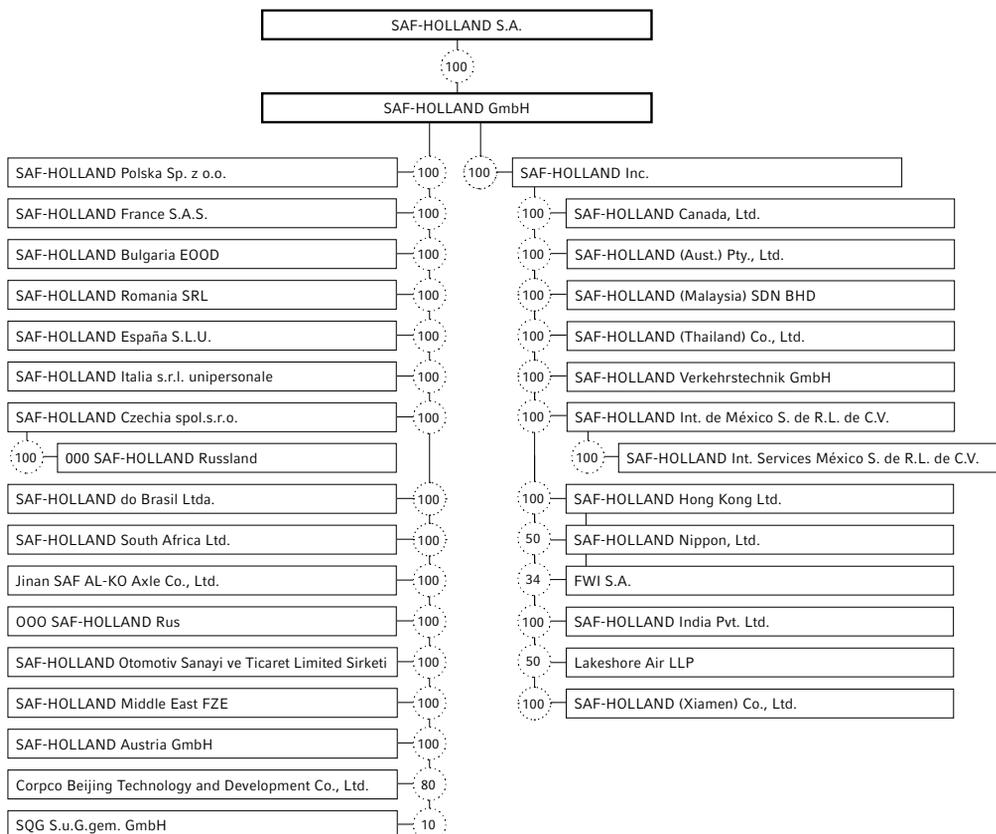
ORGANISATION UND UNTERNEHMENSSTRUKTUR

SAF-HOLLAND zählt zu den weltweit führenden Herstellern und Anbietern von hochwertigen Systemen und Bauteilen, vorrangig für Anhänger und Auflieger sowie für Lkw, Busse und Campingfahrzeuge. Die Produktpalette umfasst insbesondere Achssysteme, Federungssysteme, Sattelkupplungen, Königszapfen und Stützwinden. Neben dem Erstausrüstungsgeschäft ist der im Jahr 2006 aus dem Zusammenschluss der deutschen SAF und der US-amerikanischen Holland entstandene Konzern auch im Ersatzteilgeschäft tätig. Unsere globalen Aktivitäten bestehen somit aus Entwicklung, Produktion, Vertrieb und Service.

Rechtliche Struktur der Unternehmensgruppe

Die SAF-HOLLAND S.A. ist eine Gesellschaft luxemburgischen Rechts, deren Aktien ausschließlich in Deutschland notiert sind. Als Muttergesellschaft des Konzerns hält sie alle Anteile an der SAF-HOLLAND GmbH, der wiederum sämtliche Ländergesellschaften zugeordnet sind.

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR Angaben in %



Organisationsstruktur und Geschäftsfelder

Um eine gezielte Marktbearbeitung und intensive Kundenorientierung zu gewährleisten, betreibt SAF-HOLLAND das operative Geschäft über drei spezialisierte, auf unterschiedliche Kundengruppen ausgerichtete Business Units. Jede Sparte hat volle Ergebnisverantwortung und verfügt über alle erforderlichen Ressourcen. Bereichsübergreifende Funktionen und wesentliche Schlüsselaufgaben zur Unterstützung der Geschäftsbereiche sind innerhalb des Unternehmens zentral organisiert.

Die Business Unit Trailer Systems umfasst Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Achs- und Federungssystemen, Stützwinden und Königszapfen für Trailer. Das Geschäftsfeld Powered Vehicle Systems entwickelt, fertigt und vertreibt Sattelkupplungen und Federungssysteme für Trucks, Busse und Campingfahrzeuge. Die Business Unit Aftermarket ist auf die sichere Versorgung der Transportindustrie und Flottenkunden mit Ersatzteilen und Serviceleistungen fokussiert.

Mit Schwerpunkt im Erstausstattungsmarkt beliefern Trailer Systems und Powered Vehicle Systems vorrangig Originalhersteller (OEMs). Neben Großkunden zählen hierzu auch eine Vielzahl kleinerer regionaler Anbieter sowie Hersteller von Spezialfahrzeugen. Zum Kundenkreis des Geschäftsfelds Aftermarket gehören Ersatzteihändler, Werkstätten und Flottenkunden.

GESCHÄFTSFELD UND KUNDENKREIS DER BUSINESS UNITS

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

Global tätiges Unternehmen mit Standorten weltweit

SAF-HOLLAND ist international aufgestellt und in allen Schlüsselregionen präsent. Für den globalen Nutzfahrzeugmarkt fertigen wir an insgesamt 19 Produktionsstandorten auf den Kontinenten Europa, Nord- und Südamerika, Asien, Australien und in Südafrika. Mit diesem breiten Produktionsverbund zählt das Unternehmen in seiner Branche zu den Anbietern mit der größten produktbezogenen und geografischen Diversifizierung.

Auch das Servicenetz von SAF-HOLLAND ist deutlich weiter gespannt als bei den meisten Wettbewerbern. Es umfasst rund 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen, Händler und Werkstätten in über 80 Ländern. In unseren Kernmärkten Europa und Nordamerika sind wir flächendeckend vor Ort.

RUND UM DEN GLOBUS: REGIONEN MIT ERSATZTEIL- UND SERVICESTATIONEN VON SAF-HOLLAND



Wesentliche Produkte und Services

Im Mittelpunkt des Produktspektrums von SAF-HOLLAND stehen Achssysteme, Federungssysteme, Sattelkupplungen, Königszapfen und Stützwinden. Viele unserer Systeme und Bauteile sind Schlüsselkomponenten. Produkte der Business Unit Trailer Systems machen einen großen Teil des Fahrzeugwerts eines europäischen Standardtrailers aus.

Über das weltweite Servicenetz bietet die Business Unit Aftermarket eine breite Palette an Ersatzteilen und Dienstleistungen für sämtliche Produkte der Geschäftsbereiche Trailer Systems und Powered Vehicle Systems. Die sichere, schnelle und unkomplizierte Ersatzteilversorgung entspricht in hohem Maße den Anforderungen der Endkunden. Für Flottenbetreiber ist die zuverlässige Versorgung ein wesentlicher Grund, um bei der Konfiguration von Trucks und Trailern gezielt Produkte von SAF-HOLLAND nachzufragen.

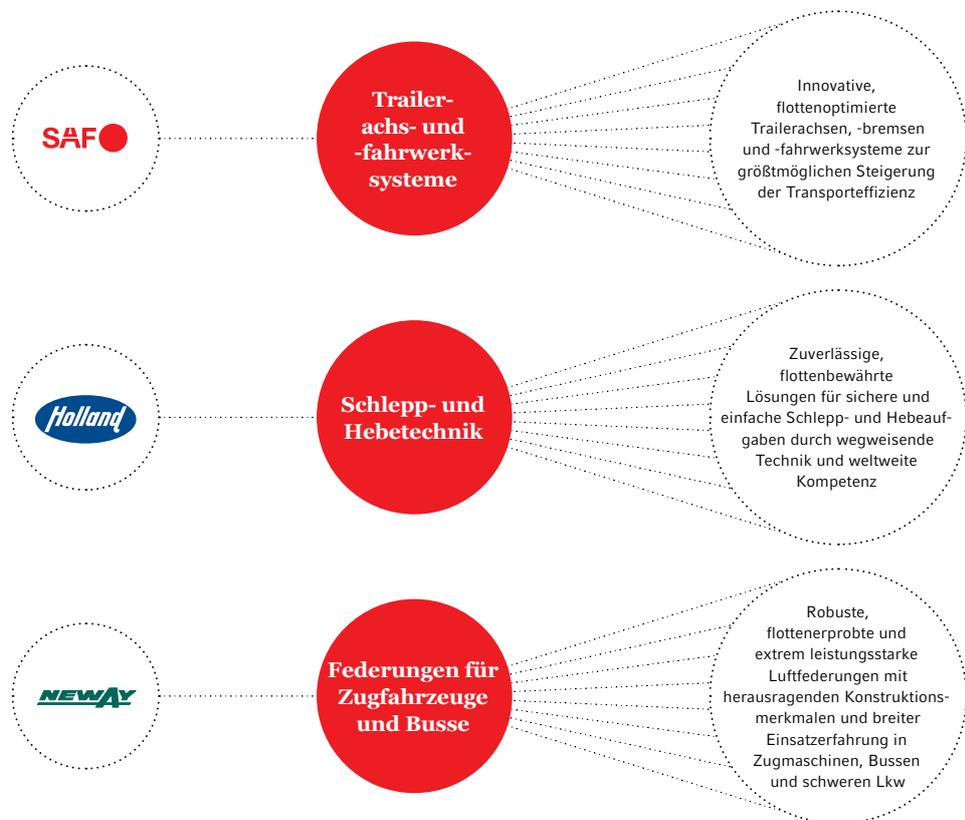
Modularer Produktaufbau für marktgerechte Vielfalt

Im Branchenvergleich gilt das Produktportfolio von SAF-HOLLAND als eines der umfangreichsten am Markt. Durch den modularen Aufbau unserer Komponenten, insbesondere der Achs- und Federungssysteme, können wir sehr flexibel auf Kundenwünsche eingehen. Individualanfertigungen und Lösungen für Nischenmärkte sind ebenso inbegriffen wie Bauteile und Systeme, die auf spezifische Anforderungen einzelner Regionen ausgerichtet sind. Einzelne Ländermärkte beliefern wir nicht unbedingt mit der gesamten Produktpalette. Im Fokus stehen vielmehr Bauteile, die dem jeweiligen Bedarf vor Ort entsprechen und SAF-HOLLAND aussichtsreiche Absatzpotenziale erschließen. Weitere Informationen zu den Produkten für regionale Absatzmärkte mit Produktbeispielen auf Seite 25.

Klar definierte Markenwelt

Unter der Dachmarke SAF-HOLLAND sind drei starke Produktmarken angeordnet, die wir weltweit einsetzen: SAF, Holland und NEWAY. Die Marke SAF kennzeichnet unsere Achs- und Federungssysteme für Trailer. Das Logo Holland tragen Produkte der Schlepp- und Hebeteknik. NEWAY steht für Federungen bei Zugfahrzeugen und Bussen. Auf lokaler Ebene setzen wir darüber hinaus die Marke TRILEX ein.

DIE PRODUKTMARKEN VON SAF-HOLLAND



In etablierten und aufstrebenden Märkten gut positioniert

Die wesentlichen Absatzmärkte von SAF-HOLLAND sind Europa und Nordamerika. In beiden Regionen verfügt das Unternehmen über eine herausragende Marktposition. In Europa ist SAF-HOLLAND einer der beiden führenden Anbieter von Achsen und Achssystemen für Trailer sowie von Sattelkupplungen für Zugmaschinen. Im nordamerikanischen Markt sind wir bei Sattelkupplungen, Stützwinden und Königszapfen führend sowie der drittgrößte Lieferant von Achsen und Federungen für Trailer. Die starke Aufstellung in den Kernmärkten ist in allen Business Units direkt mit unserer Position als international anerkannter Technologie- und Qualitätsführer verknüpft.

Parallel zum Ausbau der Marktanteile in etablierten Märkten erweitert SAF-HOLLAND die Aktivitäten in aufstrebenden Schwellenländern. Im Mittelpunkt stehen dabei insbesondere die BRIC-Staaten. In China, dem größten Nutzfahrzeugmarkt der Welt, sind wir zusätzlich zum Truck- und Trailerbereich auch im wachsenden Segment der Busfederungen aktiv. Unser chinesisches Tochterunternehmen Corpco mit Hauptsitz in Peking ist ein Anbieter von Federungssystemen für Busse. Mittelfristig wollen wir von China aus weitere Ländermärkte für Busfederungen erschließen. Dabei bietet sich insbesondere der Markt Indien an. Dort sind wir seit jeher auf das Bussegment fokussiert.

Wirtschaftliche und rechtliche Einflussfaktoren

Ein bedeutender Faktor für SAF-HOLLAND ist die Entwicklung des globalen Transportvolumens. Forciert durch den raschen Anstieg der Weltbevölkerung, fortschreitende Urbanisierung und Globalisierung der Wirtschaft nimmt das Güteraufkommen weltweit kräftig zu. Zusätzlich ermöglicht in Schwellenländern der Ausbau der Straßennetze einen stärkeren Warenverkehr. Trucks und Trailer sind wichtige Glieder in nahezu jeder Logistikkette. Die demografischen und wirtschaftlichen Entwicklungen führen somit zu einer höheren Nachfrage nach Zugmaschinen und Aufliegern, von der SAF-HOLLAND entsprechend profitieren kann.

Auf der rechtlichen Seite können regulatorische Vorgaben unseren Produktabsatz fördern. So werden beispielsweise die Anforderungen an den Kraftstoffverbrauch und das Emissionsverhalten von Nutzfahrzeugen weltweit immer weiter verschärft. Dies erhöht den Bedarf an gewichtsreduzierten Bauteilen – eine Entwicklung, die SAF-HOLLAND zugutekommt, denn unsere Komponenten zählen zu den leichtesten am Markt. Ähnliches gilt in Bezug auf die Sicherheitsvorgaben. Auch in diesem Bereich werden international zunehmend strengere Bestimmungen erlassen. Für SAF-HOLLAND eröffnet dies vorteilhafte Perspektiven, da unsere Produkte dazu beitragen können, höhere Sicherheitsstandards zu erfüllen.

ZIELE UND STRATEGIE

Die Kernziele des Unternehmens sind in unserem Leitbild definiert: SAF-HOLLAND will der am meisten geschätzte Lieferant von Best-in-Class-Komponenten, -Systemen und -Dienstleistungen werden, die den Erfolg unserer weltweiten Flottenkunden sicherstellen. Dabei agiert SAF-HOLLAND als innovatives, kostenbewusstes und zuverlässiges Unternehmen.

Im operativen Geschäft sind unsere Aktivitäten darauf ausgerichtet, globale Marktchancen optimal zu nutzen und profitabel zu wachsen. Zugleich streben wir eine Aufstellung an, die dem Unternehmen größtmögliche Unabhängigkeit von konjunkturellen Entwicklungen verschafft.

Wesentliche Merkmale des Geschäftsmodells

Kennzeichnend für SAF-HOLLAND ist die breite geografische Aufstellung. Sie verschafft uns die Möglichkeit, eventuelle ungünstige Nachfrageentwicklungen einzelner Regionen über andere Märkte auszugleichen. Zudem sind unsere weltweiten Aktivitäten die Basis für einen effektiven Technologietransfer, bei dem wir Produkte und Innovationen, die sich bewährt haben, in weitere Absatzregionen und Märkte übertragen.

Ein bedeutender Treiber unseres Markterfolgs ist die Kombination von Erstausrüstungs- und Ersatzteilaktivitäten, zwei Tätigkeitsfeldern, die sich ideal ergänzen und wechselseitig begünstigen. So profitiert das Aftermarketgeschäft von der stetig wachsenden Zahl an Fahrzeugen, die mit Produkten von SAF-HOLLAND ausgestattet sind. Denn mit der installierten Basis unserer Produkte im Markt steigt automatisch auch die Nachfrage nach Komponenten, mit denen sich unsere Bauteile aufrüsten oder erneuern lassen.

Im Gegenzug sorgt das umfassende Ersatzteil- und Servicenetzwerk des Geschäftsbereichs Aftermarket dafür, dass Endkunden bei der Auftragsvergabe explizit Produkte von SAF-HOLLAND bestellen. Da der Bedarf an Ersatzteilen zunimmt, wenn Flottenbetreiber Neukäufe über einen längeren Zeitraum zurückstellen, trägt das Aftermarketgeschäft zusätzlich zu einer Stabilisierung des Geschäftsverlaufs von SAF-HOLLAND bei.

Strategische Aufstellung in den Regionen

Die gute Marktposition von SAF-HOLLAND wollen wir international erweitern und dazu sowohl in etablierten als auch in aufstrebenden Nutzfahrzeugmärkten Marktanteile hinzugewinnen. In Europa und Nordamerika setzen wir beim Ausbau der Marktposition vorrangig auf die besonderen Eigenschaften und Leistungsmerkmale unserer Produkte. Dies gilt vor allem im Hinblick auf Gewichtsreduzierung, Langlebigkeit und Sicherheit. Darüber hinaus spielen die Modularisierung und zunehmende Integration elektrischer oder elektronischer Komponenten eine wichtige Rolle. Zusätzliche Potenziale erschließen wir über Optimierungen unserer Fertigungsstrukturen, wechselseitigen Technologietransfer und ein erweitertes Angebot an Produkten für Spezialanwendungen.

In aufstrebenden Wachstumsmärkten bieten wir im ersten Schritt regional angepasste Produkte, die auf den aktuellen Bedarf abgestimmt sind. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass SAF-HOLLAND frühzeitig Präsenz zeigt und Renommee aufbaut. Falls die Nachfrage wie bereits in China oder Brasilien nach technologisch anspruchsvolleren Produkten auf diesem Markt steigt, profitiert das Unternehmen von der etablierten Marktposition und bietet sukzessive seine hochwertigen Qualitätsprodukte an.

Strategische Ausrichtung der Business Units

Den Weltmarktanteil von SAF-HOLLAND wollen wir in allen Geschäftsfeldern ausbauen. Dafür erweitern und optimieren wir systematisch das Produktportfolio der im Erstausrüstungsgeschäft tätigen Business Units. Zusätzliche Wachstumspotenziale erschließen Trailer Systems und Powered Vehicle Systems über technologische Innovationen vorwiegend für die beiden Kernmärkte Europa und Nordamerika. Im Trucksegment liefert beispielsweise ein seit 2014 verfügbares Federungssystem für den nordamerikanischen Markt wichtige Impulse. Bezogen auf den Trailerbereich werden ab Mitte 2015 positive Effekte aus der Einführung des neuen, auf der IAA Nutzfahrzeuge vorgestellten europäischen Achs- und Federungssystems zum Tragen kommen.

In der Business Unit Aftermarket vergrößern wir kontinuierlich das internationale Netz an Ersatzteil- und Servicestationen. Parallel realisieren wir Lösungen, um die Ersatzteilbeschaffung noch schneller und komfortabler zu gestalten, darunter auch Bestellmöglichkeiten per App

oder Tablet-PC sowie die Nutzung von QR-Codes. Das Ersatzteilsortiment wird kontinuierlich erweitert. Neben Originalersatzteilen bieten wir dabei zunehmend auch Produkte unter den Marken SAUER GERMANY QUALITY PARTS und GoldLine an. Sie richten sich an Märkte, die durch einen hohen Bestand an Trucks und Trailern in späteren Produktlebenszyklen gekennzeichnet sind. Dazu zählen insbesondere asiatische und südamerikanische Länder und Regionen des Mittleren Ostens, aber auch osteuropäische Nationen und Staaten der Next Eleven.

Schwerpunkte der Wachstumsstrategie

SAF-HOLLAND verfolgt mittelfristige Strategien, die einen Zeitraum von fünf Jahren abdecken. Die für das Berichtsjahr relevante Mittelfriststrategie adressiert drei Wachstumsfelder, in denen wir besonders aussichtsreiche Marktchancen sehen.

__ Wachstumsfeld 1: Trailermarkt in Nordamerika

Unseren Marktanteil im nordamerikanischen Trailermarkt wollen wir weiter ausbauen und auf 30% steigern. Darauf ausgerichtet bieten wir in der Region inzwischen ein Komplettsortiment integrierter Achssysteme sowie unsere gesamte Produktpalette an Federungssystemen. SAF-HOLLAND verfügt damit in Nordamerika über ein sehr umfassendes Produktspektrum für die Trailerindustrie. Unsere Produktionskapazitäten vor Ort wurden erheblich ausgebaut und lassen sich nun im Rahmen der Geschäftserweiterung sukzessive auslasten. Darüber hinaus setzen wir weiterhin auf die Übertragung der in Europa gewonnenen Erfahrungen in der integrierten Achsproduktion mit Scheibenbremstechnologie. Auf diese Weise können wir vom angelaufenen Technologiewechsel profitieren, der das Interesse nordamerikanischer Flottenbetreiber zunehmend auf Scheibenbremsen lenkt.

__ Wachstumsfeld 2: Aftermarketgeschäft

Das Ersatzteilgeschäft ist für SAF-HOLLAND ein bedeutender Erfolgsfaktor. Der Anteil des Konzernumsatzes der Business Unit Aftermarket soll dementsprechend auf 30% vergrößert werden. Mit diesem Ziel haben wir unser Ersatzteilsortiment um die Marken SAUER GERMANY QUALITY PARTS und GoldLine erweitert. Ergänzend zu den Originalprodukten erschließen diese Marken Absatzpotenziale in Märkten mit hohem Bestand an Trucks und Trailern in späteren Produktlebenszyklen. Zusätzlich treiben wir nach wie vor den Ausbau des globalen Vertriebs- und Servicenetzwerks voran. Eine Schlüsselrolle kommt dabei unseren Parts Distribution Center (PDC) zu. Einschließlich des 2014 neu hinzugekommenen PDC in Malaysia verfügt SAF-HOLLAND derzeit über elf Zentren dieser Art, die in Nord- und Südamerika, Europa, Afrika, Asien und Australien angesiedelt sind.

__ Wachstumsfeld 3: BRIC-Länder

Mit der wirtschaftlichen Fortentwicklung und dem Ausbau der Infrastrukturen steigt das Transportvolumen in den BRIC-Nationen kräftig an. Um von der damit verbundenen höheren Nachfrage nach Trucks und Trailern zu profitieren, verstärken wir unser Engagement vor Ort. Im Mittelpunkt stehen Brasilien und China, wo wir jeweils mit speziell auf den Landesbedarf abgestimmten Produkten präsent sind. Über den Truck- und Trailerbereich hinaus intensivieren wir gleichzeitig unsere Aktivitäten im Segment der Federungssysteme für Busse. Als Ankerpunkt fungiert dabei die 2014 akquirierte Corpco mit Hauptsitz in Peking, deren Tätigkeiten von unserer ebenfalls auf Busfederungen spezialisierten Gesellschaft in Indien flankiert werden. Mittelfristig wollen wir von Asien aus auch Ländermärkte anderer Kontinente mit Federungssystemen für Busse beliefern.

Strategische Kapitalbeteiligungen

Seit 2006 ist SAF-HOLLAND mit gut einem Drittel an der französischen FWI S.A. beteiligt. Die weiteren Anteile des Joint Venture hält die SAFE-Gruppe, ein Hersteller von technischen Komponenten aus Stahlguss und Kunststoff-Spritzguss für verschiedene industrielle Anwendungen.

Strategische Grundlagen der Finanzierung

Die Finanzierungsstrategie von SAF-HOLLAND ist so ausgerichtet, dass sie flexibles Handeln im Sinne der Wachstumsstrategie ermöglicht. Wesentliche Prämissen sind eine niedrige Fremdkapitalquote, adäquate Finanzierungsbedingungen und die langfristige Sicherung der benötigten finanziellen Mittel. Darüber hinaus wird darauf Wert gelegt, dass die Finanzierung von SAF-HOLLAND auf einer breiten Basis mit zeitlich diversifiziertem Fälligkeitsprofil steht. Mit der Begebung von Wandelschuldverschreibungen und weiteren Optimierungen der Unternehmensfinanzierung wurden hier 2014 erneut wesentliche Fortschritte erzielt. Weitere Informationen zur Emission der Wandelschuldverschreibungen auf Seite 79 und zur Unternehmensfinanzierung auf Seite 87.

LEITUNG UND KONTROLLE

SAF-HOLLAND firmiert als Société Anonyme (S.A.) nach luxemburgischem Recht. Leitung und Kontrolle sind somit anders organisiert als bei deutschen Aktiengesellschaften: In Deutschland gibt das Gesellschaftsrecht ein zweistufiges Modell mit Vorstand und Aufsichtsrat vor; die Leitungsstruktur der S.A. hingegen orientiert sich am einstufigen Prinzip des angloamerikanischen Board-Systems.

LEITUNG UND KONTROLLE IM LUXEMBURGISCHEN UND DEUTSCHEN GESELLSCHAFTSRECHT

	Aktiengesellschaft nach luxemburgischem Recht (S.A.)	Aktiengesellschaft nach deutschem Recht (AG)
Kontrolle	Board of Directors	Aufsichtsrat
Geschäftsführung	Management Board	Vorstand

Board of Directors

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

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

Bei SAF-HOLLAND besteht das Board of Directors derzeit aus insgesamt sieben Mitgliedern. Sechs dieser Mandatsträger, darunter auch der Vorsitzende Bernhard Schneider, sind Non-Executive Directors. Den siebten Sitz im Gremium hat Detlef Borghardt, der Chief Executive Officer (CEO) von SAF-HOLLAND, inne. Somit ist ein Board-Mitglied auch direkt in das Tagesgeschäft des Unternehmens eingebunden.

Das Board of Directors von SAF-HOLLAND entscheidet satzungsgemäß mit einfacher Mehrheit. Für seine Tätigkeit hat das Board einen Ausschuss gebildet: das Audit Committee, dessen Aufgaben mit dem Prüfungsausschuss eines Aufsichtsrats vergleichbar sind.

Näheres zur Tätigkeit des Board of Directors findet sich im entsprechenden Bericht auf Seite 8. Einen Überblick über die Mandate der Board-Mitglieder bietet die Seite 188.

Personelle Veränderungen

In der ordentlichen Hauptversammlung von SAF-HOLLAND am 24. April 2014 wählten die Aktionäre Martina Merz als neues Mitglied in das Board of Directors. Vom 1. Dezember 2013 bis zum 24. April 2014 gehörte Martina Merz dem Gremium bereits als assoziiertes Mitglied an. Die Ingenieurin für Maschinenbau war zum 31. Dezember 2014 Chief Executive Officer von Chassis Brakes International, einem Hersteller von Pkw-Bremsen mit Sitz in Amsterdam, Niederlande.

Das Mandat von Martina Merz läuft bis zur Hauptversammlung, die über das Geschäftsjahr 2016 entscheidet. Die Board-of-Directors-Mandate von Bernhard Schneider, Sam Martin und Detlef Borghardt wurden von den Aktionären im Berichtsjahr bestätigt und bis zum Ende der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2016 verlängert, das Mandat von Anja Kleyboldt bis zum Ende der Hauptversammlung zum Geschäftsjahr 2015.

Im Anschluss an die Hauptversammlung vom 24. April 2014 kam das Board of Directors zu einer Sitzung zusammen und bestimmte – wie bisher – Bernhard Schneider zum Vorsitzenden des Gremiums und Sam Martin zum stellvertretenden Vorsitzenden.

BOARD OF DIRECTORS ZUM 31. DEZEMBER 2014

Bernhard Schneider	Vorsitzender des Board of Directors
Sam Martin	Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors
Detlef Borghardt	Mitglied des Board of Directors
Dr. Martin Kleinschmitt	Mitglied des Board of Directors
Anja Kleyboldt	Mitglied des Board of Directors
Martina Merz	Mitglied des Board of Directors
Richard Muzzy	Mitglied des Board of Directors

Management Board

Dem Board of Directors ist bei SAF-HOLLAND ein Management Board zugeordnet. Dieses Gremium verantwortet und steuert die operative Unternehmensführung. Die Mitglieder des Management Board werden vom Board of Directors bestellt. Im Sinne einer nachhaltigen Wertschöpfung arbeiten das Board of Directors und das Management Board eng zusammen.

Derzeit zählt das Management Board von SAF-HOLLAND insgesamt fünf Mitglieder, darunter Detlef Borghardt, der als Chief Executive Officer (CEO) auch dem Board of Directors angehört, und Wilfried Trepels als Chief Financial Officer (CFO). Die Leiter der Business Units – Alexander Geis, Jack Gisinger und Steffen Schewerda – sind direkt in das Management Board eingebunden. Dies sichert den steten Informationsfluss und gewährleistet kurze Reaktionszeiten. Weiter gehende Informationen zum Management Board auf Seite 6.

MANAGEMENT BOARD ZUM 31. DEZEMBER 2014

Detlef Borghardt	Vorsitzender der Geschäftsführung
Wilfried Trepels	Kaufmännischer Geschäftsführer
Jack Gisinger	Geschäftsführer Business Unit Powered Vehicle Systems & Group Technical Services
Steffen Schewerda	Geschäftsführer Business Unit Trailer Systems & Group Operations
Alexander Geis	Geschäftsführer Business Unit Aftermarket

Hauptversammlung

Die Aktionäre von SAF-HOLLAND üben ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung aus. Dabei gewährt jede Aktie eine Stimme. Die jährliche ordentliche Hauptversammlung findet jeweils am vierten Donnerstag im April statt und damit während der ersten sechs Monate des Geschäftsjahres. Das Board of Directors legt den Aktionären den Jahres- und Konzernabschluss vor. Die Hauptversammlung entscheidet über den Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A., die Gewinnverwendung und die Entlastung der Mitglieder des Board of Directors sowie des externen Wirtschaftsprüfers, den sie auch bestellt. Sie beschließt Satzungsänderungen und wesentliche unternehmerische Maßnahmen. Dazu gehören unter anderem die Wahl der Mitglieder des Board of Directors sowie Mandatsverlängerungen.

Die Einberufung der Hauptversammlung wird einschließlich Tagesordnung und damit einhergehender Unterlagen auf der Website der Gesellschaft veröffentlicht. Maßgeblicher Stichtag für die Legitimation der Aktionäre ist der Beginn des 15. Tages vor der Hauptversammlung (Record Date). Aktionäre können ihr Stimmrecht auch durch einen Bevollmächtigten eigener Wahl, einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft oder schriftlich ausüben.

Directors' Dealings

Nach §15a des deutschen Wertpapierhandelsgesetzes müssen Führungskräfte der Gesellschaft eigene Geschäfte mit Aktien des Unternehmens oder sich darauf beziehenden Finanzierungsinstrumenten offenlegen, wenn der Wert des Erwerbs oder der Veräußerung innerhalb eines Kalenderjahres die Summe von 5.000 Euro erreicht oder übersteigt. Diese Verpflichtung gilt auch für Personen, die mit den Führungskräften in enger Beziehung stehen. SAF-HOLLAND veröffentlicht diese Transaktionen unverzüglich, nachdem sie dem Unternehmen mitgeteilt wurden.

Im Berichtsjahr 2014 gingen uns sechs Directors'-Dealings-Meldungen zu, die unter <http://corporate.safholland.com/de/investoren/finanznachrichten/directors-dealings.html> auf unserer Homepage eingestellt sind. Unter dem gleichen Link lassen sich jederzeit auch aktuelle Informationen zu Directors' Dealings abrufen.

Grundzüge des Vergütungssystems

Für ihre Tätigkeit im Board of Directors erhalten die Mitglieder des Gremiums eine Vergütung. Sie wird bei der Übernahme von Sonderfunktionen wie dem Vorsitz des Audit Committee durch Zuschläge ergänzt. Der CEO des Management Board erhält für seine Tätigkeit im Board of Directors keine Vergütung.

Das erfolgsabhängige Vergütungssystem für das Management Board ist durch kurz- und mittelfristige Zielvereinbarungen unterlegt. Zudem wurde für die Mitglieder des Management Board eine anteilsbasierte Vergütungskomponente geschaffen, die auf den mittel- bis langfristigen Erfolg der Gesellschaft ausgerichtet ist.

Angaben nach Artikel 11 Abs. 1 und 3 des luxemburgischen Übernahmegesetzes vom 19. Mai 2006

- a) Angaben entsprechend Artikel 11 Absatz (1) a des Übernahmegesetzes (Struktur des Kapitals) sind auf Seite 76 dieses Geschäftsberichts enthalten.
- b) Die Übertragung von Aktien ist gemäß der Satzung der Gesellschaft nicht eingeschränkt.
- c) Entsprechend den Anforderungen des Artikels 11 (1) c des Übernahmegesetzes stellen wir die wesentlichen Aktienbeteiligungen im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG, wie abgeändert, (Transparenzrichtlinie) wie folgt dar:

Name des Anteilseigners	Anteile ^{1) 2)}	%-Anteile der Stimmrechte ¹⁾
FMR LLC, Boston, Massachusetts, USA	2.294.277	5,06%
Deutsche Bank AG, Frankfurt, Deutschland	2.401.539	5,29%
Ameriprise Financial Inc./ Threadneedle Asset Management Ltd., London	2.376.212	5,24%

¹⁾ Zum 31. Dezember 2014.
²⁾ Gesamtzahl SAF-HOLLAND Aktien: 45.361.112.

- d) Es existieren keine Aktionäre, welche über besondere Kontrollbefugnisse verfügen.
- e) Die mit der Ausgabe von Aktien an die Mitarbeiter zusammenhängenden Kontrollrechte werden direkt durch die betreffenden Mitarbeiter ausgeübt.
- f) Die Satzung der Gesellschaft sieht keine Stimmrechtsbeschränkungen vor.
- g) Der Gesellschaft sind zum 31. Dezember 2014 keine Vereinbarungen zwischen den Gesellschaftern bekannt, die zu einer Beschränkung der Übertragung von Aktien bzw. Stimmrechten im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG (Transparenzrichtlinie) führen.
- h) Die Mitglieder des Board of Directors können gemäß Artikel 7.1 und 7.4 in Verbindung mit Artikel 17.10 der Satzung sowie Artikel 67 (2) des luxemburgischen Gesetzes vom 10. August 1915 über Handelsgesellschaften, wie abgeändert, durch eine einfache Mehrheit (d.h. 50% der bei der Gesellschafterversammlung anwesenden oder vertretenen Stimmrechte plus einer Stimme) bei einer Gesellschafterversammlung gewählt und mit oder ohne Angabe eines Grundes abgewählt werden. Es bestehen keine Erfordernisse an ein beschlussfähiges Anwesenheitsquorum. Die Amtszeit eines Mitglieds des Board of Directors darf sechs Jahre nicht überschreiten, eine Wiederwahl ist jedoch möglich. Im Falle des Ausscheidens eines Mitglieds des Board of Directors können die verbleibenden Mitglieder mit einfacher Mehrheit ein Ersatzmitglied bis zur nächsten Gesellschafterversammlung hinzuwählen. Jede Änderung der Satzung der Gesellschaft durch die Gesellschafterversammlung bedarf einer Mehrheit von zwei Dritteln der auf der Gesellschafterversammlung anwesenden oder vertretenen Stimmrechte unter der Voraussetzung, dass 50% des Aktienkapitals an der Gesellschafterversammlung teilnehmen. Sollte das Anwesenheitsquorum in der ersten Gesellschaf-

- tersammlung nicht erreicht werden, kann eine zweite Gesellschafterversammlung zum gleichen Zwecke einberufen werden, bei der kein Anwesenheitsquorum vorgeschrieben ist.
- i) Das Board of Directors ist mit weitreichenden Befugnissen zur Ausübung aller administrativen Aufgaben im Interesse der Gesellschaft ausgestattet. Angaben bzgl. der Befugnisse des Board of Directors zu Ausgabe, Einziehung und Rückkauf von Aktien sind im Konzernanhang im Kapitel „Eigenkapital“ dieses Geschäftsberichts enthalten.
- j) Es bestehen keine bedeutenden Vereinbarungen, an denen die Gesellschaft beteiligt ist und die bei einem Kontrollwechsel in der Gesellschaft infolge eines Übernahmeangebots wirksam werden, sich ändern oder enden.
- k) Es bestehen keine Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und den Mitgliedern des Board of Directors oder den Angestellten, die für den Fall eines Übernahmeangebots Entschädigungsvereinbarungen für die Mitglieder des Board of Directors oder die Angestellten vorsehen, wenn das Beschäftigungsverhältnis ohne wichtigen Grund oder aufgrund eines Übernahmeangebots beendet wird.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Als Gesellschaft luxemburgischen Rechts mit ausschließlicher Aktiennotierung in Deutschland unterliegt SAF-HOLLAND weder den luxemburgischen noch den deutschen Rechtsvorgaben zur Corporate Governance. Die verantwortungsbewusste, transparente Unternehmensführung wird jedoch sowohl vom Board of Directors als auch vom Management Board als wichtige Grundlage für den Unternehmenserfolg gesehen. Den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex folgen wir daher auf freiwilliger Basis. Grenzen sind allerdings dort gesteckt, wo sich dies nicht mit dem luxemburgischen Gesellschaftsrecht oder unserer einstufigen Führungsstruktur vereinbaren lässt. Die hieraus resultierenden Einschränkungen spiegeln sich in der Entsprechenserklärung nach § 161 AktG, die wir freiwillig abgeben.

Im März 2015 hat das Board of Directors die folgende Entsprechenserklärung abgegeben, die auf unserer Website unter <http://corporate.safholland.com/investoren/de/corporate-governance.html> dauerhaft zugänglich ist:

Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex

Das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. erklärt, dass den vom Bundesministerium der Justiz am 10. Juni 2013 im Bundesanzeiger bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 13. Mai 2013 unter Berücksichtigung der vorstehenden rechtsformspezifischen Besonderheiten mit folgenden Ausnahmen entsprochen wurde und zukünftig entsprochen wird:

- Klausel 3.8 des Kodex: Die Versicherungspolicen, die für das Board of Directors abgeschlossen wurden, enthalten keinen Selbstbehalt. Ein Selbstbehalt erscheint nicht erforderlich, um sicherzustellen, dass die Mitglieder des Board of Directors verantwortungsvoll und ausschließlich im Interesse der Gesellschaft handeln.
- Klauseln 3.10, 4.2.5, 5.4.6, 6.3 und 7.1.3 des Kodex: Der Geschäftsbericht der Gesellschaft enthält keinen gesonderten Corporate Governance Bericht (Ziffer 3.10). Entsprechend sind dort auch keine Angaben zu den Vergütungen der Mitglieder des Board of Directors (Ziffer 4.2.5 und 5.4.6) und zu Aktienoptionsprogrammen und ähnlichen wertpapierorientierten Anreizsystemen der Gesellschaft (Ziffer 7.1.3) enthalten. Folgerichtig wird weiter der Besitz von Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente von Mitgliedern des Board of Directors nicht angegeben, wenn er direkt oder indirekt größer als 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien ist; entsprechend erfolgt auch keine nach den Mitgliedern des Board of Directors getrennte Offenlegung, wenn der Gesamtbesitz aller Mitglieder des Board of Directors 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien übersteigt (Ziffer 6.3). Der mit der Erstellung eines gesonderten Corporate Governance Berichts verbundene Aufwand erscheint unangemessen. Die Informationsinteressen der Aktionäre werden durch die vollumfängliche Einhaltung der gesetzlichen Offenlegungspflichten

gewahrt. Aus welchen Erwägungen die Gesellschaft einzelnen Empfehlungen des Kodex nicht entspricht, folgt darüber hinaus bereits aus den Begründungen zu den einzelnen Abweichungen.

- Klausel 4.2.3 Abs. 2 und 3 sowie Klausel 5.4.6 des Kodex: Mit Ausnahme eines Mitglieds erhalten die Mitglieder des Board of Directors neben der festen keine erfolgsorientierte Vergütung. Die monetären Vergütungsbestandteile der einzelnen Mitglieder des Board of Directors umfassen abgesehen von der vorstehenden Ausnahme neben fixen mithin nicht auch variable Bestandteile (Ziffer 4.2.3 Abs. 2 und 3).
- Klausel 4.2.3 Abs. 4 des Kodex: Der Vertrag für ein Mitglied des Board of Directors wird bis auf drei Jahre geschlossen, sodass die Zahlungen bei vorzeitiger Beendigung der Tätigkeit bei maximal drei Jahresvergütungen liegen. Sie können daher den Abfindungs-Cap von zwei Jahresvergütungen überschreiten. Ausschlaggebend ist, dass die bestehenden Verträge noch keine Begrenzungsklauseln enthalten. Die Zahlungen beziehen sich jedoch immer auf die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags.
- Klausel 4.2.4 Abs. 5 des Kodex: Bei einer vorzeitigen Beendigung der Tätigkeit im Board of Directors infolge eines Kontrollwechsels kann die Leistungsverpflichtung der Gesellschaft 150% des Abfindungs-Caps von zwei Jahresvergütungen übersteigen.
- Klausel 4.2.3 Abs. 6 des Kodex: Der Vorsitzende des Board of Directors wird die Hauptversammlung nicht über die Grundzüge des Vergütungssystems und deren Veränderung informieren.
- Klausel 5.3.3 des Kodex: Der Nominierungsausschuss des Board of Directors wurde aufgelöst. Die Bildung eines Nominierungsausschusses erscheint aufgrund der Struktur des Boards nicht mehr zweckmäßig.
- Klauseln 5.1.2 und 5.4.1 des Kodex: Die Altersgrenze für Mitglieder des Board of Directors darf zum Zeitpunkt der Wahl 68 Jahre nicht überschreiten. Das Unternehmen behält sich Ausnahmen vor. Eine strikte Altersgrenze erscheint nicht sinnvoll, weil sie keinen hinreichenden Schluss auf die Kompetenz und Leistungsfähigkeit des Mitglieds zulässt.
- Klausel 5.4.1 des Kodex: Das Board of Directors strebt mittelfristig eine angemessene Beteiligung von Frauen an, hält es jedoch im Sinne einer Ausgewogenheit der verschiedenen Auswahlkriterien nicht für sinnvoll, konkrete Ziele für seine Zusammensetzung vorzusehen.
- Klausel 7.1.2 des Kodex: Die Quartalsberichte unserer Gesellschaft werden bis auf Weiteres nicht innerhalb von 45 Tagen nach dem Ende des Berichtszeitraums öffentlich zugänglich gemacht. Ausreichend erscheint es, sie entsprechend den Regeln der Frankfurter Wertpapierbörse (Quartalsberichte innerhalb von zwei Monaten nach Ende des Berichtszeitraums) gemäß den Regelungen des luxemburgischen Transparenzgesetzes zur Verfügung zu stellen.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Unternehmensinternes Steuerungssystem

Die Unternehmensstrategie von SAF-HOLLAND zielt auf profitables Wachstum und eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts. Den Geschäftsverlauf und die Zielkonformität des operativen Geschäfts analysieren wir unter Aspekten wie Auftragseingang, Produktion, Qualität, Liefertreue, Absatz, Personal und Investitionen. Entscheidendes Kriterium ist die Profitabilität der drei Business Units. Grundsätzlich strebt SAF-HOLLAND eine nachfrageorientierte Produktion an, verbunden mit straffem Forderungs- und Lieferantenmanagement, kontrollierter Vorratsreichweite, schnellen Durchlaufzeiten und effizienter Herstellung.

Zur entsprechenden Steuerung des Konzerns werden strategische und operative Vorgaben genutzt, wobei die Zielerreichung anhand von finanziellen Kennzahlen kontrolliert wird. In den Sitzungen des Management Board und des Board of Directors werden die planmäßigen Fortschritte beim Erreichen der strategischen Ziele regelmäßig überprüft. Inbegriffen ist auch ein Soll-/Ist-Abgleich der finanziellen Steuerungskennzahlen.

Zur Beurteilung der Geschäftsentwicklung wird jährlich eine Mittelfristplanung mit einem Zeithorizont von fünf Jahren erarbeitet sowie ein Budget erstellt, das auf Einzelmonate

aufgeteilt ist. Auf Basis der aktuellen Geschäftszahlen wird vierteljährlich ein Forecast für das jeweilige Gesamtgeschäftsjahr angelegt. Die Umsatzplanung und die Überwachung der Zielkonformität erfolgen auf Basis eines monatlichen rollierenden Forecast. Die Einhaltung der Kennzahlen kontrolliert SAF-HOLLAND laufend über das Reportingsystem.

Parameter zur konzernweiten Steuerung

Die für SAF-HOLLAND wichtigste Steuerungsgröße ist das bereinigte EBIT – ein um nicht operative Effekte bereinigtes Ergebnis vor Zinsen und Steuern. Insgesamt wird das EBIT um folgende Sondereffekte bereinigt: Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus der Kaufpreisallokation, Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten. Es ist somit ein aussagestarker Indikator für die Ertragskraft und Profitabilität der Unternehmensgruppe.

Ergänzend zum bereinigten EBIT nutzen wir weitere Steuerungskennzahlen, darunter insbesondere das Net Working Capital als Differenz von kurzfristigen Vermögenswerten abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, kurzfristiger nicht zinstragender Verbindlichkeiten und sonstiger lang- und kurzfristiger Rückstellungen. Über diesen Wert steuern wir vor allem die Mittelbindung im operativen Geschäft und damit auch das verfügbare Liquiditätspotenzial.

Als operative Frühindikatoren nutzt SAF-HOLLAND vorrangig Daten aus den Bereichen Kundenstruktur und -zufriedenheit sowie die Marktanteilsentwicklung. Die dazu erhobenen Parameter werden für unterschiedliche Regionen und Produktgruppen separat erfasst. Entwicklungen sind somit nicht nur frühzeitig erkennbar, sondern können auch sehr gezielt gegensteuernd angegangen werden.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Das globale Wachstum von SAF-HOLLAND basiert auf Markterfolgen mit eigenen Technologien. Forschung und Entwicklung haben somit für das Unternehmen große strategische Bedeutung. Charakteristisch für unsere F&E-Aktivitäten ist, dass sie auf größtmöglichen Nutzen der Flottenkunden ausgerichtet sind. Der Schwerpunkt liegt somit auf Neuentwicklungen, die einen effizienten Flottenbetrieb unterstützen und zugleich der Sicherheit dienen. Darüber hinaus stehen Produktadaptionen im Fokus, die vorhandene Lösungen an länderspezifische Anforderungen anpassen und damit dem spezifischen Bedarf einzelner Regionen und Ländermärkte entsprechen. Detaillierte Angaben zu den endkundenorientierten Entwicklungszielen auf den Seiten 14 bis 23; Informationen zu Produktadaptionen auf Seite 24.

Im weltweiten Netzwerk unserer Forschung und Entwicklung arbeiten zentrale und dezentrale Einheiten eng zusammen. Dies eröffnet zwei wesentliche Vorteile: Zum einen sind Schlüsselaufgaben effizient gebündelt. Zum anderen ist gewährleistet, dass die speziellen Marktkenntnisse der vor Ort angesiedelten Einheiten direkt in Produktvariationen einfließen. Über die Vorteile des weltweiten Entwicklungsverbunds informiert die Seite 26.

F&E-Aufwendungen auf Vorjahresniveau

Für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten wurden im Berichtsjahr insgesamt 19,6 Mio. Euro (Vj. 18,0) aufgewendet. In Relation zum Konzernumsatz ergibt sich daraus eine F&E-Quote von 2,3% (Vj. 2,2%). Der Anteil der aktivierten Entwicklungskosten lag bei 2,3 Mio. Euro (Vj. 1,1), was 10,5% (Vj. 5,8%) der Gesamtaufwendungen für Forschung und Entwicklung entspricht. Es wurden Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 0,4 Mio. Euro (Vj. 0,3) vorgenommen.

MEHRPERIODENÜBERSICHT FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

	2014	2013	2012	2011	2010
F&E-Aufwendungen inklusive aktivierter Entwicklungskosten (Mio. Euro)	21,9	19,1	19,4	16,1	14,3
F&E-Quote (Aufwendungen in % vom Umsatz)	2,3	2,2	2,3	1,9	2,3

Im Bereich Entwicklung, Konstruktion und Versuch beschäftigte SAF-HOLLAND 2014 insgesamt 171 Mitarbeiter (Vj. 164). Unseren Bestand an international getätigten Prioritätsanmeldungen erweiterten wir im Berichtsjahr auf 41 Neuanmeldungen. Die einzelnen Prioritätsanmeldungen waren von zahlreichen damit verknüpften Teil- oder Ergänzungsanmeldungen begleitet.

MITARBEITER IN DEN FELDERN ENTWICKLUNG, KONSTRUKTION UND VERSUCH WELTWEIT

2014		171
2013		164
2012		160
2011		159
2010		137

SAF-HOLLAND AM KAPITALMARKT

ÜBERBLICK AKTIENENTWICKLUNG

Turbulentes Börsenjahr im Zeichen internationaler Einflussfaktoren

Für den deutschen Aktienmarkt war 2014 ein sehr bewegtes Jahr. Zu Belastungen an den Börsenplätzen führten insbesondere die Krisenherde der Ukraine und des Nahen Ostens, geopolitische Unsicherheiten und Konjunktursorgen sowie Währungsturbulenzen in Schwellenländern. Andererseits setzten die weltweit führenden Notenbanken ihre expansive Geldpolitik weiter fort, was sich positiv auf das Börsengeschehen auswirkte.

Zur Jahreshälfte überstieg der deutsche Leitindex DAX erstmals in seiner Geschichte die Rekordmarke von 10.000 Punkten. Mit zunehmender Verunsicherung durch die Entwicklung in den internationalen Krisenregionen, vor allem beim Konflikt zwischen Russland und der Ukraine, verschlechterten sich die Kurse im Verlauf des dritten Quartals jedoch deutlich. Dabei gab der DAX ab Mitte September innerhalb von knapp vier Wochen um rund 15% nach. Anschließend entwickelte sich der Leitindex wieder positiv und wies einen Jahresendstand von 9.805,55 Punkten aus. Dies entspricht einer leichten Steigerung um 2,7% gegenüber dem Vorjahr, in dem der DAX noch um beachtliche 25,5% zugelegt hatte. Auch der EURO STOXX 50 musste sich 2014 mit einem erheblich kleineren Zuwachs von 1,1% (Vj. 17,9%) zufriedengeben, während der amerikanische Dow Jones-Index eine Verbesserung um knapp 9,0% (Vj. 26,5%) verzeichnete.

SDAX mit mehr als 7.000 Punkten

Der SAF-HOLLAND Vergleichsindex SDAX erhöhte sich gleich zu Jahresbeginn 2014 stärker als der DAX und übertraf im Januar zum ersten Mal die Marke von 7.000 Punkten. Anschließend verzeichnete er einen ähnlichen Kursverlauf wie der Leitindex, mit einem ebenfalls starken Rückgang im Herbst. Zum Jahresende steigerte sich der SDAX wieder deutlich und erreichte einen Jahresschlusskurs von 7.186 Punkten. Damit belief sich der Zuwachs gegenüber dem Vorjahr auf 5,9% (Vj. 29,3%).

Marktkapitalisierung von SAF-HOLLAND über 500 Mio. Euro

Für die SAF-HOLLAND Aktie begann das Börsenjahr 2014 mit einer deutlich stärkeren Performance als die Indizes DAX und SDAX. Gegenüber dem Jahresendstand 2013 stieg der Aktienkurs bis zum 19. Februar um 13% auf den Jahreshöchstwert von 12,22 Euro. Die daraufhin von einigen Anlegern genutzten Gewinnmitnahmen sowie Auswirkungen der Krimkrise auf die Börsen führten anschließend zum Nachgeben des Kurses. Im zweiten Quartal folgte ein erneuter Kursanstieg auf den ebenfalls hohen Wert von 12,20 Euro am 19. Juni. Im dritten Quartal begann aufgrund der internationalen Krisenherde und des Konflikts in der Ukraine eine stärkere Abschwächung des Aktienmarktes. Die bis Mitte Oktober andauernden Rückgänge bei den Indizes spiegeln sich auch im Kursverlauf der SAF-HOLLAND Aktie. Mit dem verbesserten Börsenumfeld konnte die Aktie anschließend wieder deutlich zulegen. Am Jahresende verzeichnete unsere Aktie mit dem Schlusskurs von 11,10 Euro (Vj. 10,81) einen Zuwachs von 2,7% gegenüber dem Vorjahresendstand. Auf Basis des Jahresschlusskurses und der 45.361.112 ausgegebenen Aktien belief sich die Marktkapitalisierung von SAF-HOLLAND zum 31. Dezember 2014 auf 503,5 Mio. Euro.

 WERTENTWICKLUNG DER SAF-HOLLAND AKTIE VS. DAX UND SDAX in %

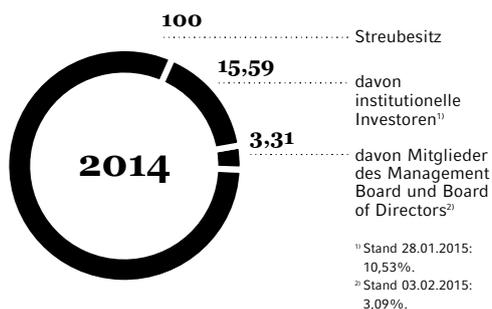


Vielschichtige Aktionärsstruktur

Die SAF-HOLLAND Aktie ist am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Sie erfüllt die hohen Transparenzanforderungen des Prime Standard der Deutschen Börse und zählt seit 2010 zu den Werten des SDAX. Im Geschäftsjahr 2014 belief sich das durchschnittliche Handelsvolumen der Aktie pro Börsentag auf 158.912 Stück (Vj. 216.447).

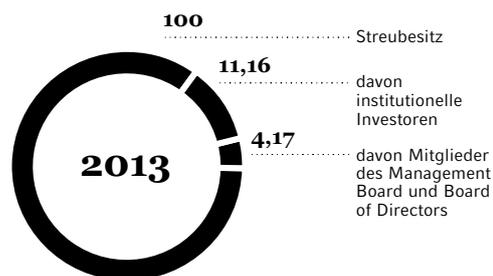
Alle Aktien unseres Unternehmens befinden sich im Streubesitz. Anteilseigner sind unter anderem Fondsgesellschaften aus den USA, Großbritannien, der Schweiz, Frankreich, den Beneluxländern und Deutschland. Größere institutionelle Anleger gegen Ende des Jahres 2014 waren die Deutsche Bank AG mit einem Aktienanteil von 5,29% und 2.401.539 Stimmrechten, die FMR LLC, Boston, (5,06%/2.294.277 Stimmrechte) und die Ameriprise Financial Inc./Threadneedle Asset Management Ltd., London (5,24%/2.376.212 Stimmrechte). Mitglieder des Management Board und des Board of Directors von SAF-HOLLAND besaßen zum Ende des Berichtsjahres 3,31% (Vj. 4,2%) unserer Unternehmensaktien.

 AKTIONÄRSSTRUKTUR 2014 Angaben in %



Stand: 31.12.2014

 AKTIONÄRSSTRUKTUR 2013 Angaben in %



Stand: 31.12.2013

Unternehmensaufstellung
SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

Analysten empfehlen Erwerb der Aktie

SAF-HOLLAND wird regelmäßig von mehreren Banken und Brokern analysiert. Sie erstellen Studien zum Unternehmen und bewerten unsere Aktie. Im Berichtsjahr neu hinzugekommen ist die Quirin Bank AG, Berlin. Die Coverage durch den umfassenden Analystenkreis und dessen positive Bewertungen tragen maßgeblich dazu bei, unsere Aktie noch stärker in den Fokus von privaten und institutionellen Investoren zu rücken. Zusätzlich haben ab Januar 2015 die Exane BNP Paribas, Paris, und ab Februar 2015 Macquarie Capital Ltd., London, die Coverage aufgenommen. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts lauten acht von elf Analysteneinschätzungen auf „Kauf“, zwei Einschätzungen lauten auf „Outperform“, eine auf „Halten“.

AKTUELLE ANALYSTENEINSCHÄTZUNGEN

05.03.2015	Kepler Cheuvreux	buy
05.03.2015	Commerzbank AG	hold
04.03.2015	Deutsche Bank AG	buy
04.03.2015	Exane BNP Paribas	outperform
04.03.2015	Hauck & Aufhäuser Institutional Research AG	buy
10.02.2015	Macquarie Capital Ltd.	outperform
07.11.2014	ODDO SEYDLER BANK AG	buy
06.11.2014	Bankhaus Lampe KG	buy
06.11.2014	equinet Bank AG	buy
06.11.2014	Montega AG	buy
29.09.2014	Quirin Bank AG	buy

Erhöhung der Dividendenzahlung vorgeschlagen

Es ist das Ziel von SAF-HOLLAND, seine Aktionäre am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen und 40% bis 50% des verfügbaren Nettoergebnisses als Dividende auszuschütten. Voraussetzung für die Dividendenzahlung ist ein im Jahresabschluss ausgewiesener Eigenkapitalanteil von rund 40%. Dieser Zielwert wurde im Geschäftsjahr 2014 mit 38,5% nahezu erreicht. Die Bilanzsumme 2014 weist mit 44,2 Mio. Euro (Vj. 23,9) verglichen zum Konzernzielwert von rund 7 Mio. Euro einen relativ hohen Bestand an Barmitteln aus. Wird die Bilanzsumme um die Differenz zum Zielwert bereinigt, ergäbe sich rechnerisch für das Geschäftsjahr 2014 eine bereinigte Eigenkapitalquote von 40,9% (Vj. 42,8%). Somit schlägt das Board of Directors der Hauptversammlung vor, eine Dividende von 0,32 Euro je Aktie (Vj. 0,27) zu zahlen, was einer Ausschüttungssumme von 14,5 Mio. Euro (Vj. 12,2) und rund 44% (Vj. 50%) des Periodenergebnisses entspricht. Bezogen auf die einzelne Aktie und den Jahresschlusskurs 2014 ergäbe sich somit eine Dividendenrendite von 2,88%. Vorbehaltlich der Beschlussfassung in der Hauptversammlung vom 23. April 2015 wird die Dividende am 24. April 2015 an die Aktionäre ausgezahlt.

AKTIENKENNZAHLEN

WKN/ISIN	A0MU70/LU0307018795
Börsenkürzel	SFQ
Anzahl der Aktien	45.361.112 Stück
Designated Sponsors	Commerzbank AG, ODDO SEYDLER BANK AG, Kepler Cheuvreux
Jahreshoch/-tief ¹⁾	12,22 Euro/8,77 Euro
Jahresschlusskurs ¹⁾	11,10 Euro
Marktkapitalisierung ²⁾	503,5 Mio. Euro
Bereinigtes Ergebnis je Aktie ²⁾	0,96 Euro

¹⁾ XETRA-Schlusskurs.

²⁾ Auf Basis der gewichteten durchschnittlichen Anzahl von ausgegebenen Aktien in der Betrachtungsperiode.

ÜBERBLICK UNTERNEHMENSANLEIHEN

Attraktive Anlagen mit guter Rendite

Auch 2014 setzten die Zentralbanken ihre expansive Geldpolitik weiter fort und die Zinsen am Kapitalmarkt blieben auf sehr niedrigem Niveau. Vor diesem Hintergrund erwiesen sich Corporate Bonds als attraktive Renditealternative. Unternehmensanleihen waren nach wie vor gut bewertet und erfreuten sich als Anlagemöglichkeit einer lebhaften Nachfrage bei privaten wie institutionellen Anlegern.

SAF-HOLLAND Unternehmensanleihe

Seit Oktober 2012 ist SAF-HOLLAND mit einer Unternehmensanleihe im Prime Standard für Corporate Bonds der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Die Notierung in diesem Premiumsegment bietet Investoren höchste Transparenz und eine gute Handelbarkeit der Anleihe.

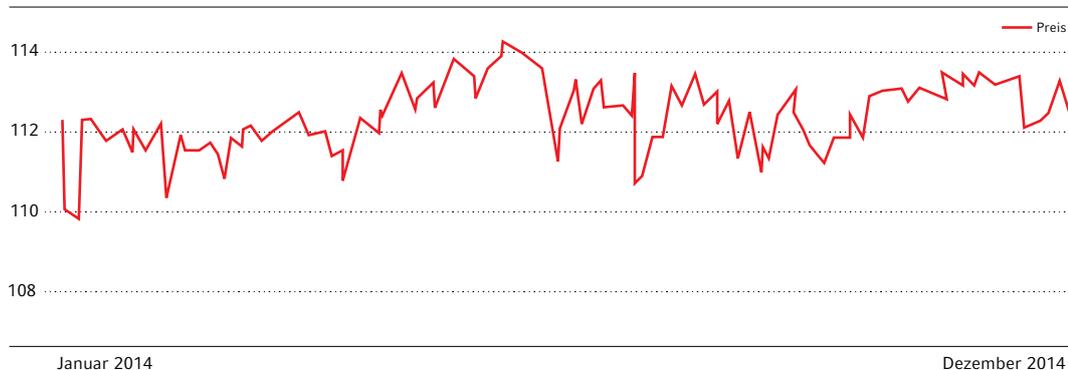
Das Gesamtnominalvolumen der Anleihe beläuft sich auf 75,0 Mio. Euro bei einer privatanlegerfreundlichen Stückelung von 1.000 Euro. Der Bond mit dem Zinskupon von 7,00% hat eine Laufzeit bis zum 26. April 2018.

Im Geschäftsjahr 2014 verzeichnete die Unternehmensanleihe von SAF-HOLLAND einen insgesamt stabilen Kursverlauf. Der Tagesschlusskurs am 30. Dezember 2014, dem letzten Börsentag des Jahres, lag mit 112,3% auf nahezu gleicher Höhe wie zum Vorjahresende (112,4%). Zum 30. Dezember 2014 betrug die Rückzahlungsrendite 4,39%.

Unternehmensrating im April 2014 erneut bestätigt

SAF-HOLLAND verfügt über ein Bonitätsrating im Investmentgrade-Bereich von BBB, Ausblick stabil. Die Ratingagentur Euler Hermes bestätigte ihr Rating vom September 2013 nach einer weiteren ausführlichen Analyse am 23. April 2014, verbunden mit der Erwartung einer weiterhin stabilen Unternehmensentwicklung im Zwölfmonatsausblick.

WERTENTWICKLUNG DER SAF-HOLLAND UNTERNEHMENSANLEIHE in %



Quelle: IKB Deutsche
Industriebank AG, Düsseldorf.

 KENNZAHLEN ZUR UNTERNEHMENSANLEIHE

WKN	A1HA97
ISIN	DE000A1HA979
Volumen	75,0 Mio. Euro
Stückelung	1.000 Euro
Kupon	7,00% p.a.
Zinstermin	26. April
Laufzeit	5,5 Jahre
Fälligkeit	26. April 2018
Anleihesegment	Prime Standard
Börsenplatz	Frankfurt
Status	nicht nachrangig
Unternehmensrating	BBB, Ausblick stabil (Euler Hermes)
Jahresschlusskurs ¹⁾	112,3%

¹⁾ Schlusskurs Bloomberg.

SAF-HOLLAND Wandelschuldverschreibungen

Im Zuge einer Privatplatzierung emittierte SAF-HOLLAND am 12. September 2014 Wandelschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von 100,2 Mio. Euro. Die nicht nachrangigen und nicht besicherten Wandelschuldverschreibungen sind am 12. September 2020 endfällig. Die zweifach überzeichneten Anteile waren innerhalb weniger Stunden nach Beginn des beschleunigten Bookbuilding-Verfahrens bei institutionellen Investoren platziert – ein Beleg für das große Interesse an den Wandelschuldverschreibungen und das Vertrauen der Anleger in die Stärke unseres Unternehmens.

Die Transaktion wurde begleitet von den gemeinsamen Buchführern Citigroup Global Markets Ltd. und Commerzbank AG. Als Co-Lead-Manager und Berater fungierte die IKB Deutsche Industriebank AG. Nach der Begebung wurden die Wandelschuldverschreibungen am 12. September 2014 in den Freiverkehrshandel der Frankfurter Wertpapierbörse einbezogen.

Die zu 100% ihres Nennbetrags in Höhe von 100.000 Euro je Wandelschuldverschreibungen begebenen Anleihen sind in rund 8,1 Millionen neue oder existierende Aktien der SAF-HOLLAND S.A. mit einem Nennwert von 0,01 Euro wandelbar, was etwa 17,9% des bestehenden Grundkapitals der SAF-HOLLAND S.A. entspricht. Das Bezugsrecht der Aktionäre wurde ausgeschlossen.

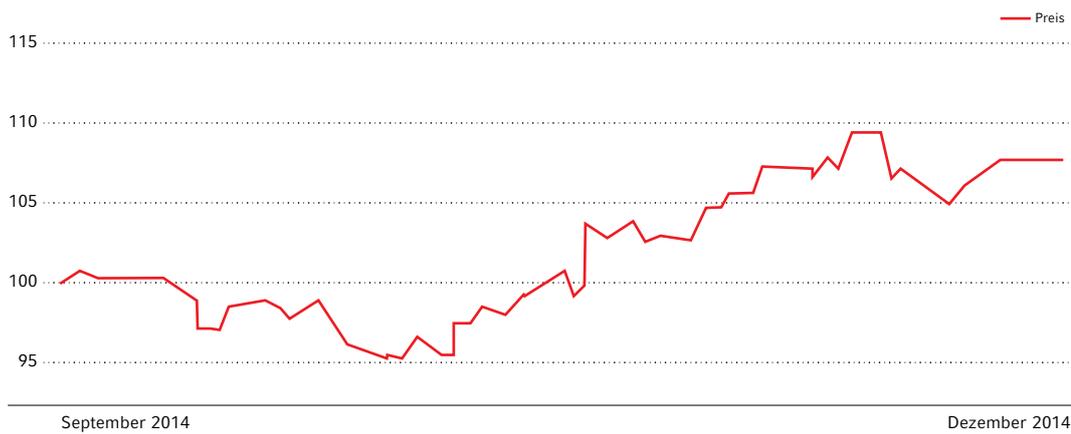
Die Wandelschuldverschreibungen bieten einen jährlichen Zinssatz von 1,00%, der halbjährlich nachträglich ausgezahlt wird. Der anfängliche Wandlungspreis beläuft sich auf 12,37 Euro, was einer Wandlungsprämie von 20% über dem maßgeblichen Referenzkurs entspricht.

Für SAF-HOLLAND sind die Wandelschuldverschreibungen ein weiterer wesentlicher Baustein zur Zukunftssicherung und Optimierung der Finanzierungsstruktur und Kosten. Sie erschließen unserem Unternehmen langfristig attraktiv niedrige Zinskonditionen und legen zugleich eine günstige Basis für die Neuverhandlung bestehender Kreditlinien bei Banken. Mehr hierzu auf der Seite 94.

Im Vergleich zu Anleihen ohne Wandlungsrecht verschaffen die Wandelschuldverschreibungen unserem Unternehmen einen Zinsvorteil von rund 2,5%. Insgesamt spart SAF-HOLLAND durch die optimierte Finanzierungsstruktur pro Jahr rund 2 Mio. Euro ein, was sich entsprechend positiv auf die Ertragssituation und damit auch auf das Ergebnis je Aktie auswirkt.

Nach Begebung der Wandelschuldverschreibungen Anfang September 2014 gab der Kurs zunächst nach. Diese kurzzeitige Abschwächung wurde jedoch Mitte Oktober überwunden. Im weiteren Jahresverlauf zeigten die Wandelschuldverschreibungen von SAF-HOLLAND einen insgesamt positiven Kursverlauf. Sie beschlossen das Geschäftsjahr am 30. Dezember 2014 mit einem Kurs von 107,5%.

WERTENTWICKLUNG DER SAF-HOLLAND WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN in %



KENNZAHLEN ZU DEN WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN

WKN	A1ZN7J
ISIN	DE000A1ZN7J4
Volumen	100,2 Mio. Euro
Stückelung	100.000 Euro
Kupon	1,00% p.a.
Zahlungsweise	halbjährlich, erstmals am 12. März 2015
Laufzeit	6 Jahre
Fälligkeit	12. September 2020
Status	nicht nachrangig und nicht besichert
Wandlungspreis	12,37 Euro pro Aktie
Wandlungsprämie	20% über Referenzpreis
Wandlungsverhältnis	anfänglich 8.083,6823 je Anleihe (ca. 8,1 Mio. Aktien)
Dividendenschutz	bis zu 0,27 Euro je Aktie pro Jahr
Börsennotierung	Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse
Jahresschlusskurs ¹⁾	107,5%

¹⁾ Schlusskurs Bloomberg.

INVESTOR RELATIONS UND KAPITALMARKTBEZIEHUNGEN

Capital Markets Day 2014 auf Weltleitmesse in Hannover

Mit seinen Investor-Relations-Aktivitäten ist SAF-HOLLAND auf die umfassende und zeitnahe Information von Aktionären, Anleihebesitzern und Analysten ausgerichtet. Dabei bieten wir den Kapitalmarktteilnehmern detaillierte Erläuterungen zum Geschäftsverlauf, zur globalen Wachstumsstrategie und den Zukunftsaussichten unseres Unternehmens. Mit der weitreichenden und kontinuierlichen IR-Arbeit leisten wir direkte Beiträge zur Verbreiterung der Investorenbasis. Zugleich dient unser Engagement der Steigerung des Stellenwerts von SAF-HOLLAND Aktien und Unternehmensanleihen als attraktive Investments.

Zum Spektrum unserer Kapitalmarktaktivitäten im Geschäftsjahr 2014 zählten Präsentationen auf Roadshows sowie Investorenkonferenzen in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, der Schweiz, in den Beneluxstaaten und den USA. Unsere IR-Arbeit wurde abgerundet durch zahlreiche Telefonkonferenzen sowie Einzel- und Gruppengespräche mit Anlegern und Analysten.

Als besonderes Highlight der Kapitalmarktkommunikation erwies sich der Capital Markets Day 2014 von SAF-HOLLAND. Die sehr gut besuchte Konferenz für Finanzanalysten und Investoren fand Ende September auf der weltweiten Leitmesse IAA Nutzfahrzeuge unter dem Motto „inspired by PASSION“ im deutschen Hannover statt. Zahlreiche Investoren und Analysten verfolgten mit großem Interesse die Präsentationen und Vorträge unseres Managements, das anschließend zur Führung über den SAF-HOLLAND Messestand einlud und die Produktinnovationen in persönlichen Gesprächen erläuterte.

Ausführliche Informationen zur Aktie, Unternehmensanleihe und den Wandelschuldverschreibungen von SAF-HOLLAND bietet unsere Investor-Relations-Website im Internet. Hier werden unter anderem auch Berichte und Präsentationen zum Download angeboten: <http://corporate.safholland.com/de/investoren.html>.

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

RAHMENBEDINGUNGEN

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Das Wachstum der Weltproduktion hat sich in der zweiten Jahreshälfte 2014 beschleunigt. Dem Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) zufolge stieg die globale Produktion im Gesamtjahr voraussichtlich um 3,4% an. Dabei profitierte die Weltkonjunktur insbesondere vom starken Rückgang des Ölpreises. Positiv wirkte sich zudem die nach wie vor expansive Geldpolitik der fortgeschrittenen Volkswirtschaften aus. Auch der Welthandel konnte 2014 hinzugewinnen und dürfte laut IfW einen Jahreszuwachs von 3,5% verzeichnen.

__ Europa: Wirtschaftliche Erholung fortgesetzt

In Europa wurden die wirtschaftlichen Aktivitäten im Berichtsjahr nach wie vor durch strukturelle Probleme in einigen Ländern der Währungsunion gebremst. Hinzu kamen Auswirkungen des Ukraine-Konflikts. Demzufolge legte die konjunkturelle Erholung in der Eurozone im Frühjahr eine Pause ein, zog jedoch in den folgenden Monaten wieder leicht an. Bezogen auf das Gesamtjahr konnte die Produktion in Europa wie auch im Euroraum gesteigert werden – allerdings bei niedrigen Expansionsraten. Zu den Ländern mit überdurchschnittlichem Wirtschaftswachstum zählte 2014 ein weiteres Mal Deutschland.

__ Nordamerika: Konjunktur auf Wachstumskurs

In den Vereinigten Staaten erhöhte sich das Bruttoinlandsprodukt (BIP) nach einem schwachen Jahresauftakt kräftig. Zum konjunkturellen Aufschwung trug neben der überstandenen Haushaltskrise und dem günstigen Rohölpreis vor allem der erheblich intensivierte Wohnungs- und Hausbau bei. Insgesamt konnte die US-amerikanische Wirtschaft ihre Produktion wie bereits im Vorjahr um 2,2% ausweiten. Sie erzielte damit eine Wachstumsrate über dem Durchschnittswert der fortgeschrittenen Volkswirtschaften.

__ BRIC-Länder: Hohe Zuwächse in China und Indien

Analog zur Weltwirtschaft stieg die Produktion auch in den Schwellenländern an. In den für SAF-HOLLAND relevanten BRIC-Nationen entwickelte sich die Konjunktur uneinheitlich. Nach starkem Rückgang im ersten Halbjahr legte die Produktion in Brasilien im weiteren Jahresverlauf etwas zu und erreichte insgesamt einen leichten BIP-Zuwachs von 0,2%. Die russische Wirtschaft, die von der Ukraine-Krise und deren Folgen signifikant belastet wurde, entwickelte sich mit einem leichten Anstieg von nur 0,4% in etwa gleich. In den asiatischen BRIC-Ländern lag das Wachstum erneut deutlich über dem der Weltwirtschaft. Laut IfW dürfte die Produktion in Indien um 5,9% und in China um 7,4% gewachsen sein.

WIRTSCHAFTSWACHSTUM 2014 IN WICHTIGEN MÄRKTEN

	2014	2013
Europäische Union	1,3%	0,1% ¹⁾
Euroraum	0,8%	-0,4%
Deutschland	1,5%	0,1%
Vereinigte Staaten	2,2%	2,2%
Brasilien	0,2%	2,5%
Russland	0,4%	1,3%
Indien	5,9%	4,7%
China	7,4%	7,7%

¹⁾ Institut für Weltwirtschaft IfW (September 2014).

Quelle: Institut für Weltwirtschaft IfW (Dezember 2014).

Wir beurteilen die gesamtwirtschaftliche Entwicklung als positiv für den Konzern.

Branchenspezifische Entwicklung

Der Automobilherstellerverband VDA rechnet für 2014 mit einem Wachstum des globalen Nutzfahrzeugmarkts um 1% gegenüber Vorjahr. Erheblich besser dürfte sich das Segment der mittelschweren und schweren Trucks entwickelt haben. Die Unternehmensberatung Frost & Sullivan geht davon aus, dass der Absatz von Fahrzeugen der höheren Klassen im Berichtsjahr auf zusammengekommen 2,9 Millionen Einheiten anstieg. Verglichen mit 2013 entspricht dies einem Wachstum von 3,7%.

— Europa: Nutzfahrzeugmarkt weiter positiv

Der europäische Nutzfahrzeugmarkt tendierte weiter aufwärts. Alles in allem wurden im Berichtsjahr 1,8 Millionen Nutzfahrzeuge erstangemeldet, 7,6% mehr als 2013. Als Wachstumsmotor erwiesen sich vorrangig die leichten Lkw, doch auch die schwereren Gewichtsklassen verzeichneten eine gute Nachfrage auf hohem Niveau. Für das Gesamtsegment der Trucks über 3,5 Tonnen registrierte der Branchenverband ACEA 290.107 Erstanmeldungen. Das sind zwar 7,7% weniger als 2013, doch ist beim Vorjahresvergleich zu beachten, dass die anstehende Euro-6-Abgasnorm Ende 2013 zu vorgezogenen Käufen und somit außergewöhnlich starken Absatzzahlen geführt hatte. Dieser Sondereffekt war 2014 nicht gegeben.

Innerhalb der höheren Gewichtsklassen waren 2014 vor allem Lkw über 16 Tonnen gefragt. Die einzelnen Märkte zeigten dabei ein unterschiedliches Bild. In Frankreich und Großbritannien beispielsweise fielen die Erstanmeldungen hinter den Vorjahreswert zurück. In Deutschland hingegen wurden 6,1% mehr schwere Trucks erstangemeldet und in südeuropäischen Ländern verzeichnete das Marktsegment Wachstumsraten von mehr als 25%.

Der europäische Trailermarkt entwickelte sich im Berichtsjahr gut. Eine leichte Marktschwäche gegen Jahresende war durch politische Entwicklungen bedingt: Hersteller exportierten weniger Trailer in die Ukraine und nach Russland. Auch die Verkäufe von gebrauchten Trailern nach Russland gingen zurück, was die Gebrauchtfahrzeugpreise in den Exportländern entsprechend drückte. Flottenbetreiber behielten ihre Altfahrzeuge folglich vorerst im Bestand und entschieden, sie später als geplant durch Neukäufe zu ersetzen. Trotz dieser dämpfenden Einflüsse stiegen die Trailer-Erstzulassungen 2014 in Osteuropa um 9,3% und in Westeuropa um 16,7%.

— Nordamerika: Hohe Nachfrage nach Trucks und Trailern

Der nordamerikanische Markt zog 2014 kräftig an. Spediteure und Flottenbetreiber investierten intensiv in Trucks und Trailer. Der starke Aufwärtstrend wurde gleich durch mehrere Faktoren getragen, die laut ACT Research auch weiterhin für Wachstum sorgen. Dazu gehören neben der aufgestauten Nachfrage auch die zunehmende Wirtschaftstätigkeit und vor allem steigende Frachtraten.

Die Produktion der für SAF-HOLLAND relevanten Trucks der Klasse 8 erhöhte sich nach Berechnungen von ACT Research im Berichtsjahr auf 298.474 Einheiten. Verglichen mit 2013 entspricht dies einem Zuwachs von 21,4%. Auch der Trailermarkt gewann kräftig hinzu. Gegenüber dem Vorjahr stiegen die Auslieferungszahlen in den USA um 16,8% und in Kanada um 8,6%.

Der starke Aufwärtstrend des nordamerikanischen Marktes gewann gegen Ende des Berichtsjahres noch einmal an Dynamik. Für Trucks der Klasse 8 zählte ACT Research zufolge der November 2014 zu den fünf besten Ordermonaten seit den frühen 1980er Jahren. Im Markt für Auflieger und Anhänger markierten September, Oktober und November die drei stärksten aufeinanderfolgenden Ordermonate in der Geschichte. Die Auftragsbestände der Trailerindustrie waren demzufolge im Dezember doppelt so hoch wie im Vorjahr.

— BRIC-Länder: Produktionszuwachs in Indien und China

Die Nutzfahrzeugmärkte der BRIC-Nationen entwickelten sich 2014 wenig einheitlich. In Brasilien ging die Zahl der erstangemeldeten Lkw im Vorjahresvergleich um 11,3% zurück. Dem Branchenverband Anfavea zufolge betraf der Rückgang vorrangig die leichten Fahrzeugklassen.

Die für SAF-HOLLAND relevanten mittelschweren und schweren Trucks waren stärker gefragt, doch wurden auch in diesem Marktbereich 9,2% weniger Einheiten erstzugelassen als im Jahr zuvor. Weiterhin schwach präsentierte sich der russische Nutzfahrzeugmarkt, der durch politische Differenzen um die Ukraine und erhebliche Wertverluste des Rubels belastet wurde. Sowohl die Fahrzeugimporte als auch die Produktionszahlen gaben merklich nach. Von Januar bis Juli reduzierte sich der Absatz von Lkw gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 18,6%.

Nicht zuletzt aufgrund hoher Exportquoten verbessert sich der indische Nutzfahrzeugmarkt seit Februar 2014 wieder. Stärker als der Gesamtmarkt zeigt sich das Segment der mittelschweren und schweren Lkw. Hier registrierte SIAM für den Zeitraum April bis Dezember 2014 gegenüber der Vorjahresperiode ein Wachstum von 10,3%. In China, dem größten Nutzfahrzeugmarkt der Welt, wurden 2014 rund 3,8 Millionen Einheiten produziert, 5,7% weniger als im Jahr zuvor. Dem heimischen Herstellerverband CAAM zufolge gab die Produktion von Trucks gegenüber dem Vorjahr um 7,9% nach. Vor dem Hintergrund der Akquisition von Corpco ist für SAF-HOLLAND in China auch das Bussegment relevant. Hier stiegen die Fertigungszahlen 2014 im Vorjahresvergleich um 7,6%.

Wir beurteilen die branchenspezifische Entwicklung als positiv für den Konzern.

ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

SAF-HOLLAND verzeichnete 2014 eine gute Geschäftsentwicklung. Nicht zuletzt aufgrund unserer vorausschauenden Kapazitätsplanung konnten wir von der weiteren Erholung des europäischen Marktes und der starken Nachfrage in Nordamerika umfänglich profitieren. Die regionalen Marktschwächen in Russland und Brasilien konnten wir über höhere Volumina in anderen aufstrebenden Märkten kompensieren. Zudem trug unser Aftermarketgeschäft zum günstigen Geschäftsverlauf bei. Insgesamt steigerte SAF-HOLLAND den Konzernumsatz im Berichtsjahr auf 959,7 Mio. Euro (Vj. 857,0). Das bereinigte EBIT erhöhte sich im Konzern auf 70,7 Mio. Euro (Vj. 59,3) bei einer verbesserten bereinigten EBIT-Marge von 7,4% (Vj. 6,9%).

Zielerreichung 2014

Unsere im Geschäftsbericht 2013 dargelegten Erwartungen an das Geschäftsjahr 2014 haben sich bestätigt. Sowohl beim Umsatz als auch bezogen auf den Ertrag wurden unsere Ziele erreicht. Der 2014 erwirtschaftete Gesamtumsatz von 959,7 Mio. Euro liegt über dem in der Prognose definierten Zielkorridor von 920 bis 945 Mio. Euro. Auf der Ertragsseite strebten wir für 2014 im Konzern ein bereinigtes EBIT von rund 70 Mio. Euro an. Mit einem Anstieg des bereinigten EBIT auf 70,7 Mio. Euro (Vj. 59,3) wurde auch diese Vorgabe erfüllt. Bezogen auf die bereinigte EBIT-Marge hatten wir eine weitere Verbesserung prognostiziert, was ebenfalls gelang. So weist SAF-HOLLAND im Konzern für 2014 eine bereinigte EBIT-Marge von 7,4% aus nach einem Vergleichswert von 6,9% im Vorjahr.

ÜBERSICHT ZUR ZIELERREICHUNG 2014

	Ziele für 2014	Resultate 2014
Konzernumsatz	zwischen 920 Mio. Euro und 945 Mio. Euro	959,7 Mio. Euro
Bereinigtes EBIT im Konzern	rund 70 Mio. Euro	70,7 Mio. Euro
Bereinigte EBIT-Marge im Konzern	steigende bereinigte EBIT-Marge (2013: 6,9%)	7,4%

In Nordamerika verzeichneten wir, wie in der Prognose für das Geschäftsjahr 2014 erwartet, eine im Vergleich zum Vorjahr stärkere Geschäftsentwicklung. Das europäische Geschäft

entwickelte sich ebenfalls planmäßig, da Vorzieheffekte im Hinblick auf die Euro-6-Norm unsere in diesem Kernmarkt vorrangig auf Trailer fokussierten Aktivitäten nur wenig tangierten.

Im Geschäftsbericht 2013 hatten wir für 2014 eine Fortsetzung unserer Wachstumsstrategie mit den folgenden Schwerpunkten angekündigt: Ausbau des Trailergeschäfts in Nordamerika, Ausweitung des globalen Aftermarketgeschäfts und fortgesetzte Durchdringung der BRIC-Märkte. Mit dieser Intention begannen wir wie vorgesehen die sukzessive Auslastung unserer in Nordamerika verdoppelten Kapazitäten zur Achsproduktion. Über ein neu eröffnetes Parts Distribution Center in Malaysia verstärkten wir die Aftermarketaktivitäten in Südostasien und erweiterten mit der Akquisition von Corpco die Tätigkeiten im Bussegment in China.

Den Mittelpunkt unserer Produktentwicklungen bildeten planmäßig Innovationen, die der Gewichtsreduktion von Fahrzeugen dienen. Wie vorgesehen investierten wir in die Optimierung der Fertigungskapazitäten sowie in deutlich geringerem Maße als im Vorjahr in die Harmonisierung unserer weltweiten IT-Strukturen. Die Umsetzung des 2013 aufgelegten Maßnahmenpakets zur Ertragssteigerung der Business Unit Trailer Systems wurde fortgesetzt und liegt zum Bilanzstichtag 2014 im Plan.

Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2014

__ inspired by PASSION: Innovationen für Flottenkunden

Im Berichtsjahr präsentierte SAF-HOLLAND außergewöhnlich viele Neuentwicklungen. Neuheiten für den europäischen Markt zeigten wir auf der IAA Nutzfahrzeuge unter dem Motto „inspired by PASSION“ im deutschen Hannover, Innovationen für Nordamerika auf der Mid-America Trucking Show (MATS) in Louisville, Kentucky. Gemeinsames Kennzeichen der Neuprodukte sind Fortschritte bei Gewichtseinsparung, Langlebigkeit, Wartungsfreundlichkeit und Sicherheit. Zu den Highlights der IAA zählten insbesondere eine zukunftsweisende Karbonachse sowie mit den Produkten INTRA S und INTRA R neue, markt- und preisdifferenzierte Federungssysteme unserer Produktlinie INTRA. Auf der MATS stand die innovative NEWAY LSZ im Mittelpunkt, eine Schleppachse, die gleich mehrere Best-in-Class-Funktionen vereint. Sie richtet sich vorrangig an Trucks für Spezialanwendungen und adressiert damit ein Marktsegment, das für SAF-HOLLAND aufgrund seiner wenig zyklischen Nachfrage besonders interessant ist.

Auch im Bereich Aftermarket stellten wir Innovationen vor, darunter eine Service 24/7-App sowie die erweiterte Ersatzteilbestellung per QR-Code. Für noch engere Vernetzung mit den Flottenkunden sorgt das 2014 gestartete Treueprogramm FLEET Connect. Teilnehmenden Flotten werden Bonuspunkte gutgeschrieben, wenn sie Neufahrzeuge mit unseren Komponenten ausstatten oder Ersatzteile von SAF-HOLLAND beziehen. Diese Bonuspunkte können dann in attraktive Prämien umgewandelt werden. FLEET Connect ist das erste Programm dieser Art in der Branche. Über die Entwicklungsschwerpunkte Gewichtseinsparung, Langlebigkeit und Sicherheit informieren die Seiten 18 bis 23. Detaillierte Angaben zu den Messeauftritten ab Seite 42.

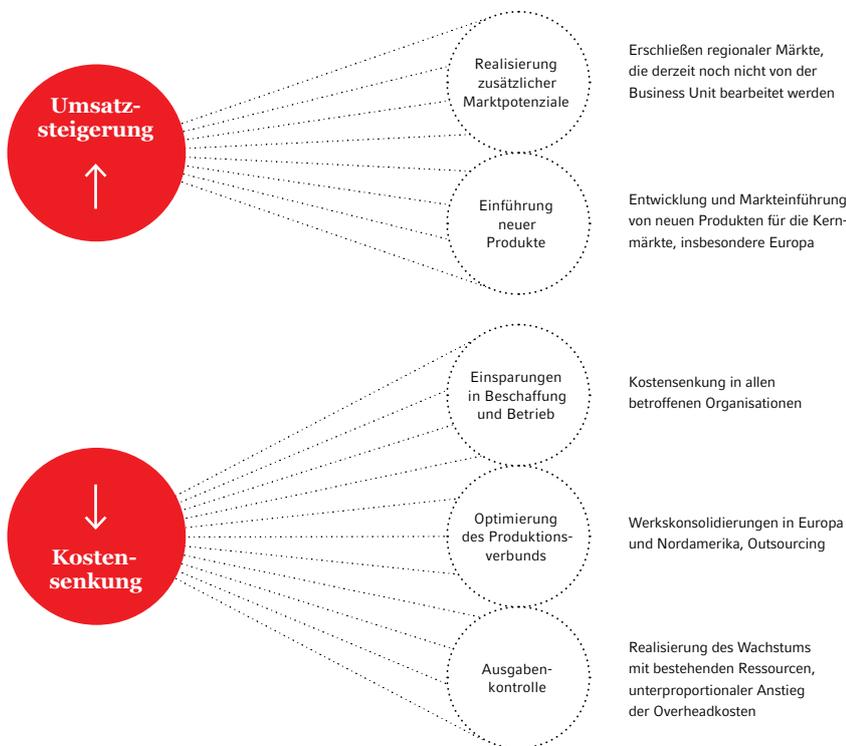
__ Maßnahmen zur Ertragssteigerung bei Trailer Systems planmäßig

Die große Anzahl unserer IAA-Neuheiten resultiert unter anderem aus verstärkten Entwicklungsaktivitäten der Business Unit Trailer Systems. Bis Ende 2015 wollen wir die bereinigte EBIT-Marge dieses Geschäftsbereichs auf rund 6% steigern. Hierzu wurde in der zweiten Jahreshälfte 2013 ein umfassendes Maßnahmenpaket aufgelegt, das Kostenreduzierungen ermöglicht und zugleich zusätzliche Umsatzpotenziale erschließt. Einbezogen ist auch eine Innovationsoffensive zur Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte für unsere Kernmärkte, insbesondere Europa.

Die Umsetzung des Maßnahmenpakets verlief im Berichtsjahr planmäßig. Deutliche Fortschritte erzielten wir vor allem bei der Werkskonsolidierung in Deutschland, einem wesentlichen Bestandteil des Pakets. In mehreren Etappen wird das Werk Wörth bis in die zweite Jahres-

hälfte 2015 vollständig in die beiden Werke am Hauptstandort Bessenbach überführt, die wir hierfür erweitern. Bereits in der ersten Jahreshälfte 2014 wurden Maschinen und Anlagen in großem Umfang von Würth nach Bessenbach verlagert. Parallel begannen in Bessenbach Baumaßnahmen zur Modernisierung und Erweiterung des Hallenverbunds, die zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts nahezu beendet sind. Aus heutiger Sicht kann die Werksverlagerung 2015 fristgemäß abgeschlossen werden. Die konkreten Schritte für die geplante Werkskonsolidierung in Nordamerika werden ebenfalls im Laufe des Jahres 2015 entschieden und mit ihrer Umsetzung wird begonnen. Einzelheiten dazu werden im Verlauf des Jahres 2015 veröffentlicht werden.

MASSNAHMENPAKET ZUR ERTRAGSSTEIGERUNG BEI TRAILER SYSTEMS



__ Corpco erweitert Aktivitäten im Bussegment

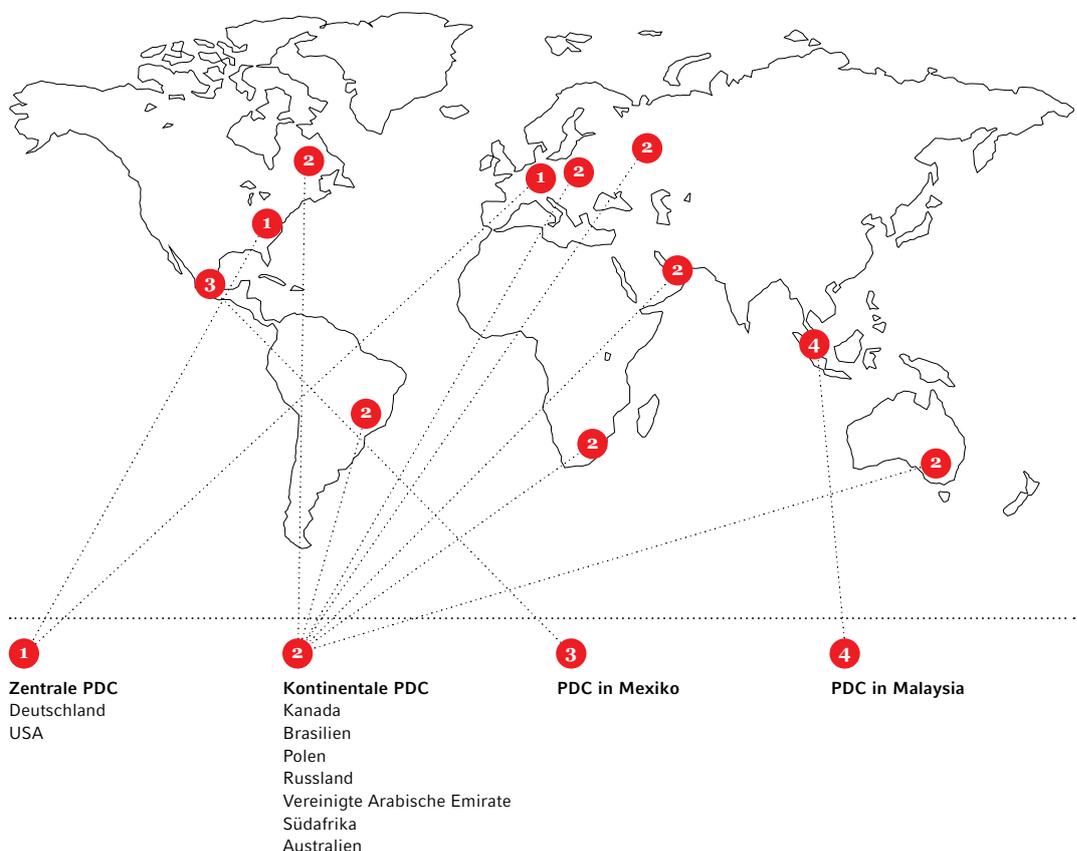
Am 2. Januar 2014 übernahm SAF-HOLLAND 80% der Anteile der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. (Corpco). Der Erwerb ist verbunden mit einer Option auf die restlichen 20% der Firmenanteile. Das chinesische Unternehmen produziert und verkauft Federungssysteme für Busse. Im Berichtsjahr ist die Integration von Corpco planmäßig angelaufen. Dabei wirkte sich fördernd aus, dass beide Partner bereits über zehn Jahre zusammenarbeiten und Corpco seit längerem als Lizenznehmer Federungssysteme unserer Marke NEWAY fertigt und vertreibt.

Die Akquisition verbreitert unsere Aktivitäten im Bussegment und sorgt somit für mehr Unabhängigkeit von Nachfrageentwicklungen im Truck- und Trailerbereich. Neben dem chinesischen Markt erschließen wir über Corpco auch weitere Ländermärkte für Busfederungen, insbesondere in Asien und Südamerika.

— Ersatzteilvertrieb in Südostasien verstärkt

Die stetige Ausweitung des Servicenetzwerks und der globalen Ersatzteilverfügbarkeit sind wesentliche Erfolgstreiber unseres Aftermarketgeschäfts. Mit der Eröffnung eines Parts Distribution Center (PDC) in Malaysia vergrößerten wir 2014 insbesondere die Präsenz in Südostasien. Von Kuala Lumpur aus versorgt das neue PDC Werkstätten und Flottenkunden mit Originalersatzteilen sowie Produkten unserer Marke SAUER GERMANY QUALITY PARTS. Insgesamt verfügt SAF-HOLLAND nunmehr über insgesamt elf PDC auf den Kontinenten Nord- und Südamerika, Europa, Afrika, Asien und Australien. Als strategische Verteilzentren versorgen sie ein Netzwerk von rund 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen weltweit.

PARTS DISTRIBUTION CENTER (PDC): 11 STANDORTE WELTWEIT



— Wandelschuldverschreibungen als Basis für optimierte Finanzierungsstruktur

Bei institutionellen Investoren platzierte SAF-HOLLAND im September 2014 Wandelschuldverschreibungen mit einem Gesamtnennwert von 100,2 Mio. Euro. Sie können von den Anleihegeignern in insgesamt 8,1 Mio. Stammaktien der SAF-HOLLAND S.A. mit einem jeweiligen Nennwert von 0,01 Euro gewandelt werden. Dies entspricht etwa 17,9% des bestehenden Grundkapitals. Sofern Investoren ihre Wandelschuldverschreibungen nicht in Aktien wandeln, erfolgt die Rückzahlung im September 2020. Den Emissionserlös nutzten wir zur weiteren Rückführung unserer Bankdarlehen, zur Optimierung der Finanzierungskosten, zur Erhöhung der finanziellen Flexibilität sowie zur Absicherung des zukünftigen Wachstums des Unternehmens. Nähere Informationen zur Unternehmensfinanzierung auf Seite 94. Weitere Angaben zur Platzierung der Wandelschuldverschreibungen auf Seite 79.

ERTRAGSLAGE

Konzernumsatz deutlich auf 959,7 Mio. Euro gesteigert

Im Geschäftsjahr 2014 vergrößerte SAF-HOLLAND den Konzernumsatz um 12,0% auf 959,7 Mio. Euro (Vj. 857,0). Sowohl in unseren Kernmärkten Europa und Nordamerika als auch in den sonstigen Regionen erzielten wir höhere Umsatzvolumina als im Vorjahr. Am Ausbau des Gesamtumsatzes waren alle Business Units beteiligt. Die Auftragslage des Konzerns war im Jahresverlauf und auch zum Stichtag 31. Dezember 2014 von der gegenüber Vorjahr verbesserten Marktsituation für Trucks und Trailer positiv beeinflusst.

WÄHRUNGEN: ENTWICKLUNG US-DOLLAR UND KANADISCHER DOLLAR GEGENÜBER DEM EURO (2014)¹⁾

Nordamerika	
US-Dollar	+0,05%
Kanadischer Dollar	-6,74%

¹⁾ Durchschnittskurse Geschäftsjahr 2014 vs. Geschäftsjahr 2013.

Währungsbereinigt beläuft sich der 2014 erwirtschaftete Umsatz im Konzern auf 959,5 Mio. Euro.

UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN

Mio. Euro	2014		2013	
	Umsatz	Anteil	Umsatz	Anteil
Europa	496,5	51,7%	447,9	52,3%
Nordamerika	363,9	37,9%	339,1	39,5%
Sonstige	99,3	10,4%	70,0	8,2%
Gesamt	959,7	100%	857,0	100%

Europa: Umsatzvolumen deutlich ausgebaut

In Europa bestätigte sich unsere Annahme, dass Endkunden verstärkt beginnen, ihre Flotten zu modernisieren und somit den Nachholbedarf bei Investitionen abzubauen. Aufsetzend auf die günstigeren Rahmenbedingungen konnte SAF-HOLLAND den Umsatz in der Region in allen Quartalen des Berichtsjahrs merklich steigern.

Zum starken Umsatzanstieg in Europa trug insbesondere das Trailergeschäft bei. Mit Blick auf die anstehende Euro-6-Norm hatten europäische Flottenbesitzer im vierten Quartal 2013 zunächst in Trucks investiert. Mit Jahresbeginn 2014 rückten die Trailer stärker in den Mittelpunkt, eine Entwicklung, von der wir nachhaltig profitierten, wengleich die Geschäftsentwicklung der zweiten Jahreshälfte durch die negativen Auswirkungen der Russland-Ukraine-Krise beeinflusst wurde. Insgesamt steigerten wir den in Europa generierten Umsatz um 10,9% auf 496,5 Mio. Euro (Vj. 447,9). Die Region stellte somit 51,7% (Vj. 52,3%) des Konzernumsatzes und bekräftigte erneut ihre Position als Hauptumsatzträger.

Nordamerika: Geschäftsentwicklung mit zunehmender Dynamik

Im nordamerikanischen Markt setzt SAF-HOLLAND insbesondere auf den weiteren Ausbau der Traileraktivitäten. Als wirksame Vorteile erwiesen sich dabei in 2014 unsere traditionell starke Marktposition, das umfassende Produktportfolio an Achs- und Federungssystemen sowie die erheblich erweiterten Fertigungsmöglichkeiten. Das im Berichtsjahr zunehmend positive Branchenumfeld konnten wir aufgrund unserer Marktführerschaft im Bereich Trucks gut nutzen. Ab dem zweiten Quartal lagen die nordamerikanischen Quartalsumsätze stetig über den vergleichbaren Werten des jeweiligen Vorjahreszeitraums.

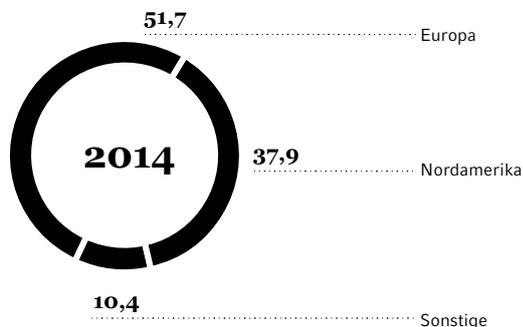
Im Gesamtjahr 2014 erhöhte sich der in dieser Region erwirtschaftete Umsatz auf 363,9 Mio. Euro (Vj. 339,1), was einem Zuwachs um 24,8 Mio. Euro oder 7,3% entspricht. Rund 37,9% (Vj. 39,5%) des Konzernumsatzes wurden somit in diesem Kernmarkt erwirtschaftet.

__ BRIC-Länder: Hoher Umsatzzuwachs in den aufstrebenden Märkten

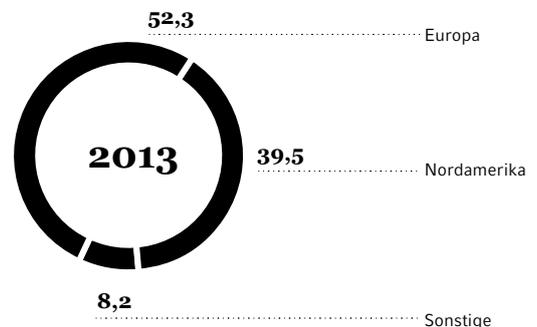
In Regionen außerhalb der Kernmärkte, darunter die BRIC-Staaten, wuchs der Umsatz 2014 auf 99,3 Mio. Euro (Vj. 70,0). Der klare Anstieg resultiert sowohl aus organischem Wachstum als auch aus der Einbeziehung der chinesischen Corpco in den Konzernabschluss. Das chinesische Unternehmen zählt seit Januar 2014 zum Konsolidierungskreis.

Die Aktivitäten in China entwickelten sich insgesamt erfreulich, was auch auf unsere dortige Stützwindenproduktion für Europa und Nordamerika zutrifft. Im chinesischen Markt erweiterten wir 2014 das Produktprogramm um kosteneffiziente Standardachsen. Sie adressieren – je nach Modell – in China gefertigte Fahrzeuge, die nach Nordamerika exportiert werden oder an kleinere Fahrzeughersteller im Nahen Osten und Südostasien gehen. In Brasilien blieben die Umsätze aufgrund der schlechten Marktlage hinter unseren Erwartungen zurück. Aufgrund dieser schwachen Entwicklung in unserer Gesellschaft in Brasilien wurde eine Wertminderung auf die Positionen technische Anlagen und Maschinen, Kundenforderungen und sonstige langfristige Vermögenswerte in Höhe von 0,67 Mio. Euro vorgenommen. Im Kostenbereich erzielten wir in dem südamerikanischen Land weitere Fortschritte, sodass mit einer Ergebnisverbesserung in der ersten Jahreshälfte 2015 zu rechnen ist.

ANTEIL DER REGIONEN AM KONZERNUMSATZ in %



ANTEIL DER REGIONEN AM KONZERNUMSATZ in %



Bruttoergebnis auf 174,6 Mio. Euro gesteigert

Vorrangig bedingt durch das höhere Geschäftsvolumen stieg das Bruttoergebnis im Konzern auf 174,6 Mio. Euro (Vj. 155,6) bei einer im Vergleich zum Vorjahr konstanten Bruttomarge von 18,2% (Vj. 18,2%). Bezogen auf die wesentlichen Kostenarten stiegen unsere Ausgaben unterproportional zum Umsatz. Die Vertriebskosten von 57,7 Mio. Euro (Vj. 53,3) entsprachen 6,0% (Vj. 6,2%) des Konzernumsatzes. In dieser Kostenposition sind die Kosten für die alle zwei Jahre stattfindende Leitmesse IAA in Hannover beinhaltet. Für Forschung und Entwicklung wendeten wir 19,6 Mio. Euro (Vj. 18,0) auf. Trotz der intensiven Aktivitäten in diesem Bereich lag der Anteil der F&E-Ausgaben ohne aktivierte Entwicklungskosten am Gesamtumsatz bei 2,1% (Vj. 2,1%).

Die allgemeinen Verwaltungskosten beliefen sich 2014 auf 44,6 Mio. Euro (Vj. 38,0). Hier ist im Vorjahresvergleich zu beachten, dass diese Position 2013 durch interne Kosten, die im Zuge der IT-Harmonisierung aktiviert wurden, in Höhe von 2,1 Mio. Euro entlastet wurde. Weiterhin bildeten wir 2014 zusätzliche Rückstellungen von 2,3 Mio. Euro im Hinblick auf ein im Geschäftsjahr 2010 aufgelegtes Phantom-Share-Programm, das einen Kreis von 20 Personen, bestehend aus Management Board und Vice Presidents, umfasst. Die Vorgabe für die

Kennzahl „Ergebnis vor Steuern nach Kosten des Eigenkapitals“ ist im vergangenen Geschäftsjahr erfüllt worden. Im Geschäftsjahr sind die Ausübungsvoraussetzungen für das Phantom-Share-Programm durch das Board of Directors aktualisiert worden. Hintergrund für die Aktualisierung der Ausübungsvoraussetzungen ist, dass bei Abschluss des Phantom-Share-Programms im Juni 2010 langfristige Kapitalmaßnahmen sowie die Höhe der Restrukturierungsaufwendungen während der Laufzeit des Phantom-Share-Programms nicht absehbar waren. Wären diese Umstände bei Abschluss des Phantom-Share-Programms seinerzeit bekannt gewesen, wären die Ausübungsvoraussetzungen entsprechend festgesetzt worden. Bezogen auf den Gesamtumsatz entsprachen die allgemeinen Verwaltungskosten 2014 einem Anteil von 4,6% (Vj. 4,4%).

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Mio. Euro	2014		2013	
Umsatzerlöse	959,7	100%	857,0	100%
Umsatzkosten	-785,1	-81,8%	-701,4	-81,8%
Bruttoergebnis	174,6	18,2%	155,6	18,2%
Sonstige betriebliche Erträge	2,0	0,2%	3,1	0,3%
Vertriebskosten	-57,7	-6,0%	-53,3	-6,2%
Allgemeine Verwaltungskosten	-44,6	-4,6%	-38,0	-4,4%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-19,6	-2,1%	-18,0	-2,1%
Betriebliches Ergebnis	54,7	5,7%	49,4	5,8%
Finanzergebnis	-7,7	-0,8%	-17,8	-2,1%
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	2,0	0,2%	-0,1	0,0%
Ergebnis vor Steuern	49,0	5,1%	31,5	3,7%
Ertragsteuern	-16,3	-1,7%	-7,1	-0,9%
Periodenergebnis	32,7	3,4%	24,4	2,8%
Anzahl der Aktien ¹⁾	45.361.112		45.361.112	
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	0,72		0,54	
Verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	0,69		0,54	

¹⁾ Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

Das Ergebnis vor Steuern stieg 2014 um 55,6% auf 49,0 Mio. Euro (Vj. 31,5). Neben dem höheren betrieblichen Ergebnis von 54,7 Mio. Euro (Vj. 49,4) wirkte sich hier vor allem das auf -7,7 Mio. Euro verbesserte Finanzergebnis (Vj. -17,8) aus. Neben operativen Fortschritten und günstigen Effekten unserer umfassend optimierten Fremdfinanzierung spiegelt das Finanzergebnis auch positive Währungskursgewinne wider. Im Berichtsjahr beliefen sich dabei die unrealisierten Kursgewinne auf 8,4 Mio. Euro gegenüber unrealisierten Kursverlusten aus Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 4,3 Mio. Euro des Vorjahres. Zusätzlich ist das Finanzergebnis durch Einmaleffekte wie die vorzeitige Ablösung von kapitalisierten Transaktionskosten in Höhe von 2,0 Mio. Euro (Vj. 0,0) sowie die vorzeitige Ablösung von Zinsswaps in Höhe von 2,2 Mio. Euro (Vj. 2,2) im Rahmen der Refinanzierung belastet. Das Periodenergebnis stieg auf 32,7 Mio. Euro (Vj. 24,4), trotz der deutlich höheren Ertragsteuern von 16,3 Mio. Euro (Vj. 7,1).

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

ÜBERLEITUNG FÜR BEREINIGTE ERGEBNISGRÖSSEN

Mio. Euro	2014	2013
Periodenergebnis	32,7	24,4
Ertragsteuern	16,3	7,1
Finanzergebnis	7,7 ¹⁾	17,8 ²⁾
Abschreibungen aus PPA ³⁾	6,1	6,1
Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie aperiodische Aufwendungen	7,9	3,9
Bereinigtes EBIT	70,7	59,3
in % vom Umsatz	7,4	6,9
Abschreibungen	13,6	11,8
Bereinigtes EBITDA	84,3	71,1
in % vom Umsatz	8,8	8,3
Abschreibungen	-13,6	-11,8
Finanzergebnis	-7,7 ¹⁾	-17,8 ²⁾
Restrukturierungs- und Integrationskosten	-	-
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	63,0	41,5
Ertragsteuern	-19,3 ⁴⁾	-12,7 ⁵⁾
Bereinigtes Periodenergebnis	43,7	28,8
in % vom Umsatz	4,6	3,4
Anzahl der Aktien ⁶⁾	45.361.112	45.361.112
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro	0,96	0,63

¹⁾ Im Finanzergebnis sind unrealisierte Gewinne aus Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 8,4 Mio. Euro enthalten. Gegenläufig wirken unrealisierte Kursverluste von 0,5 Mio. Euro.

²⁾ Im Finanzergebnis sind unrealisierte Kursverluste aus Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 4,3 Mio. Euro enthalten. Gegenläufig wirken unrealisierte Kursgewinne von 0,6 Mio. Euro.

³⁾ Kaufpreisallokation (PPA) aus dem Erwerb der SAF-Gruppe und der Holland-Gruppe in 2006 sowie der Austin-Westran Machinery Co., Ltd. und der jetzigen SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH in 2008.

⁴⁾ Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,60% unterstellt.

⁵⁾ Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,70% unterstellt.

⁶⁾ Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien in der Betrachtungsperiode.

Bereinigtes EBIT signifikant um nahezu 20% gesteigert

Der Ausbau des Konzernumsatzes war mit einem überproportionalen Ergebnisanstieg verknüpft. Das bereinigte EBIT erhöhte sich um 19,2% auf 70,7 Mio. Euro (Vj. 59,3). In Relation zum höheren Gesamtumsatz ergibt sich daraus eine verbesserte bereinigte EBIT-Marge von 7,4% (Vj. 6,9%). Die nachhaltig optimierten Ertragszahlen reflektieren sowohl das höhere Geschäftsvolumen als auch Resultate der konsequenten Kostendisziplin.

Die Restrukturierungskosten und periodenfremden Aufwendungen in Höhe von 7,9 Mio. Euro (Vj. 3,9) wurden durch mehrere Positionen beeinflusst. Hierunter fallen zum einen die Kosten für die Werkskonsolidierung der Business Unit Trailer Systems in Europa sowie erste Kosten in Zusammenhang mit der für 2015 anstehenden Werkskonsolidierung in Nordamerika. Hinzu kamen Aufwendungen für die Restrukturierung der europäischen Tochtergesellschaften sowie für das Phantom-Share-Programm. Das bereinigte Ergebnis vor Steuern stieg trotz erhöhter Einmalaufwendungen auf 63,0 Mio. Euro (Vj. 41,5), das bereinigte Periodenergebnis auf 43,7 Mio. Euro (Vj. 28,8). Bei einer zugrundeliegenden Aktienanzahl von unverändert 45,4 Mio. Stück erhöhte sich das bereinigte Ergebnis je Aktie auf 0,96 Euro (Vj. 0,63).

MEHRJAHRESÜBERSICHT ZUR ERTRAGSLAGE

Mio. Euro	2014	2013	2012	2011 ¹⁾	2010
Umsatz	959,7	857,0	859,6	831,3	631,0
Bereinigtes EBIT	70,7	59,3	58,2	58,0	37,1
in % vom Umsatz	7,4	6,9	6,8	7,0	5,9
Bereinigtes EBITDA	84,3	71,1	72,7	72,0	52,7
in % vom Umsatz	8,8	8,3	8,5	8,7	8,4
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	63,0	41,5	41,0	34,9	4,1
in % vom Umsatz	6,6	4,8	4,8	4,2	0,6
Bereinigtes Periodenergebnis	43,7	28,8	28,4	24,2	2,9
in % vom Umsatz	4,6	3,4	3,3	2,9	0,5
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro	0,96 ²⁾	0,63 ²⁾	0,68 ³⁾	0,66 ⁴⁾	0,14 ⁵⁾

¹⁾ Angepasst aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R ab Geschäftsjahr 2012.

²⁾ Auf Basis von 45.361.112 Aktien.

³⁾ Auf Basis von 41.546.655 Aktien.

⁴⁾ Auf Basis von 36.502.894 Aktien.

⁵⁾ Auf Basis von 20.702.275 Aktien.

Geschäftsverlauf in den Business Units

ÜBERSICHT ÜBER DIE BUSINESS UNITS

Mio. Euro	Business Unit Trailer Systems		Business Unit Powered Vehicle Systems		Business Unit Aftermarket		Anpassungen/ Eliminierungen		Gesamt	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Umsatzerlöse	544,4	485,7	169,5	144,7	245,8	226,6	–	–	959,7	857,0
Umsatzkosten	-494,8	-443,9	-140,8	-119,6	-174,9	-163,0	25,4	25,1	-785,1	-701,4
Bruttoergebnis	49,6	41,8	28,7	25,1	70,9	63,6	25,4	25,1	174,6	155,6
in % vom Umsatz	9,1	8,6	16,9	17,4	28,8	28,1	–	–	18,2	18,2
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	-29,1	-31,2	-16,9	-12,7	-32,5	-27,3	-25,4	-25,1	-103,9	-96,3
Bereinigtes EBIT	20,5	10,6	11,8	12,4	38,4	36,3	–	–	70,7	59,3
in % vom Umsatz	3,8	2,2	7,0	8,6	15,6	16,0	–	–	7,4	6,9

Trailer Systems gewinnt an Ertragskraft

In der Business Unit Trailer Systems legten die Umsatzerlöse um 12,1% zu und erreichten 544,4 Mio. Euro (Vj. 485,7). Der Umsatzzuwachs lag im Rahmen des gesamten Wachstums, was dazu führte, dass der Anteil des Bereichs am Konzernumsatz konstant bei 56,7% (Vj. 56,7%) lag. In Europa profitierte Trailer Systems im ersten Halbjahr von einer überproportionalen Nachfrage: Mit Blick auf die Euro-6-Norm hatten Flottenbetreiber im vierten Quartal 2013 zunächst in Trucks investiert und geplante Bestellungen von Anhängern oder Aufliegern verschoben. Diese Investitionen wurden 2014 nachgeholt. Gegen Ende des Berichtsjahrs tendierten die Orderzahlen vor dem Hintergrund des Russland-Ukraine-Konflikts analog zum Gesamtmarkt etwas schwächer. Den zuvor in der Produktion erweiterten Schichtbetrieb näherten wir folglich bei weiterhin guter Auslastung wieder dem Normalbereich an. Auch in Nordamerika entwickelte sich das Umsatzvolumen der Business Unit positiv. Dabei profitierten wir neben der freundlichen Marktentwicklung erneut vom zunehmenden Interesse an unseren Achs- und Federungssystemen. Die im Vorjahr verdoppelten Produktionskapazitäten im Werk Warrenton, Missouri, konnten wir somit im vorgesehenen Maße weiter auslasten.

Im Berichtsjahr wuchs das Bruttoergebnis der Business Unit Trailer Systems auf 49,6 Mio. Euro (Vj. 41,8). Das bereinigte EBIT erreichte 20,5 Mio. Euro (Vj. 10,6) und konnte damit im Vorjahresvergleich nahezu verdoppelt werden. Die bereinigte EBIT-Marge verbesserte sich auf 3,8%

(Vj. 2,2%). Neben Erfolgen des operativen Geschäfts zeigt die günstige Ertragsentwicklung erste positive Effekte des Maßnahmenpakets zur Ertragssteigerung der Business Unit. Mit den Initiativen dieses Pakets soll die bereinigte EBIT-Marge von Trailer Systems bis Ende 2015 auf rund 6% verbessert werden. In Anbetracht der bisher erreichten Fortschritte sind wir zuversichtlich, dieses Ziel planmäßig erreichen zu können. Angaben zum Maßnahmenpaket und dessen Einzelinitiativen auf Seite 85.

__ Powered Vehicle Systems mit Umsatzanstieg von rund 17%

Die Business Unit Powered Vehicle Systems steigerte ihren Umsatz auf 169,5 Mio. Euro (Vj. 144,7) und erwirtschaftete damit 17,7% (Vj. 16,9%) des Konzernumsatzes. Sowohl im nordamerikanischen Markt als auch in Europa wurde das Umsatzvolumen ausgebaut. Die Entwicklung in Europa ist insbesondere unter dem Aspekt bemerkenswert, dass europäische Flottenbetreiber aufgrund der seinerzeit anstehenden Euro-6-Norm im vierten Quartal 2013 außerordentlich intensiv in neue Trucks investiert hatten. Auch im zweiten Halbjahr 2014, als der europäische Markt schwächer tendierte, verzeichnete SAF-HOLLAND eine hohe Nachfrage. Die europäische Produktion des Geschäftsbereichs war demzufolge durchgängig gut ausgelastet, nicht zuletzt aufgrund von Exporten und innovativen Produktlösungen. Zusätzlich erhielt der Umsatz aus der Region China aufgrund der erstmaligen Konsolidierung von Corpcoco deutlich positive Impulse.

Beim Bruttoergebnis erzielte Powered Vehicle Systems einen Anstieg auf 28,7 Mio. Euro (Vj. 25,1). Das bereinigte EBIT erreichte 11,8 Mio. Euro (Vj. 12,4), was einer bereinigten EBIT-Marge von 7,0% (Vj. 8,6%) entspricht. Die erwartungsgemäß schwächeren Ertragszahlen der Business Unit sind vorrangig durch strukturelle Effekte beeinflusst. Die Aktivitäten über Corpcoco im Bussegment blieben im zweiten und dritten Quartal 2014 hinter unseren Erwartungen zurück. Zudem wirkte sich ein ungünstigerer Kunden- und Produktmix aus, da nordamerikanische Behörden ihre Investitionen verstärkt auf Strukturprojekte im Zusammenhang mit der Reindustrialisierung konzentrierten.

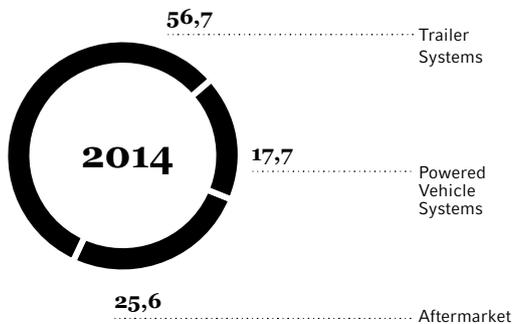
__ Aftermarket profitiert vom Ausbau der Vertriebsstrukturen

Im Geschäftsbereich Aftermarket stiegen die Umsatzerlöse um 8,5% auf 245,8 Mio. Euro (Vj. 226,6) und stellten damit 25,6% (Vj. 26,4%) des Konzernumsatzes. Das Bruttoergebnis der Business Unit wuchs auf 70,9 Mio. Euro (Vj. 63,6). Das bereinigte EBIT erreichte trotz der Aufwendungen zum weiteren Ausbau der Vertriebsstrukturen 38,4 Mio. Euro (Vj. 36,3). In Relation zum Umsatz errechnet sich daraus eine bereinigte EBIT-Marge von 15,6% (Vj. 16,0%).

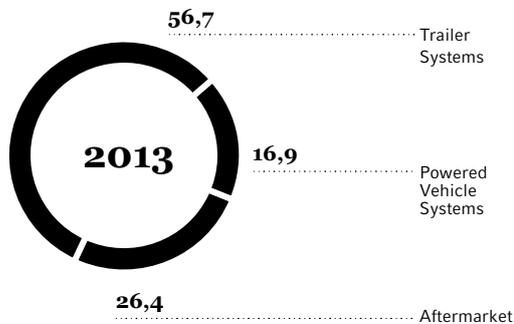
Beim Umsatz wie auch beim Ergebnis profitierte das Aftermarketgeschäft von Beiträgen unserer Marke SAUER GERMANY QUALITY PARTS, die im Berichtsjahr vor allem in Osteuropa und im Nahen Osten stark gefragt war. Mit ihrer seit 2012 aufgebauten Produktpalette richtet sich die Marke an Regionen, deren Märkte durch Fahrzeuge mit hohem Lebensalter geprägt sind. Das Erschließen dieser zusätzlichen Absatzmärkte gehört zu den strategischen Wachstumsinitiativen des Geschäftsbereichs. Daher erweiterten wir unser Ersatzteilangebot 2014 um die Marke GoldLine, die im Geschäftsjahr 2015 eingeführt wird. Sie adressiert den nord-, mittel- und südamerikanischen Aftermarket, während SAUER GERMANY QUALITY PARTS vorrangig asiatische Länder, den Mittleren Osten und osteuropäische Staaten bedient.

Weiter vorangetrieben wurde auch der Ausbau des weltweiten Servicenetzwerks. Nach der 2013 erfolgten Verstärkung des Ersatzteilvertriebs in Mexiko und Südamerika stand 2014 Südostasien im Mittelpunkt. Ein weiteres wesentliches Projekt war die Ausweitung unserer Aktivitäten in Dubai. Dort steht unserem Parts Distribution Center seit Februar 2015 das Dreifache an Fläche zur Verfügung. Gleichzeitig wurden Kapazitäten geschaffen, um Komponenten und Systeme für Schwerlastanwendungen im Bereich Trucks und Trailer montieren zu können. Die bisher im deutschen Werk Wörth angesiedelte Montage rückte damit näher an den Markt, denn von Dubai aus versorgen wir auch Nord- und Zentralafrika.

ANTEILE DER BUSINESS UNITS AM KONZERNUMSATZ in %



ANTEILE DER BUSINESS UNITS AM KONZERNUMSATZ in %



FINANZLAGE

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Unser Finanzmanagement verfolgt vor allem drei Ziele: Die Unternehmensfinanzierung soll auf breiter Basis stehen, den Wachstumskurs langfristig absichern und neben adäquaten Finanzierungsbedingungen ein Höchstmaß an Flexibilität bieten.

Finanzierung: Langfristige Absicherung zu günstigen Konditionen

Die Unternehmensfinanzierung von SAF-HOLLAND konnte 2014 weiter nachhaltig optimiert werden. Ermöglicht wurde dies durch die Emission der Wandelschuldverschreibungen und eine vorzeitige Refinanzierung der Bankkreditlinien zu günstigeren Konditionen.

Die Wandelschuldverschreibungen platzierte SAF-HOLLAND im September 2014 bei institutionellen Investoren. Der Emissionserlös diente der Rückführung von Bankdarlehen und der Erhöhung der finanziellen Flexibilität zur Absicherung des zukünftigen Wachstums. So wurde noch im September ein bestehender Kredit über 80,9 Mio. Euro vorzeitig abgelöst. Nähere Angaben zur Platzierung der Wandelschuldverschreibungen auf den Seiten 79 und 87.

In einem weiteren Schritt lösten wir im Oktober 2014 die bestehende Bankkreditlinie über 121,4 Mio. Euro vorzeitig ab. Sie wurde ersetzt durch eine neue Finanzierungsvereinbarung im Gesamtumfang von 110,9 Mio. Euro. Die Transaktion erschließt erhebliche Vorteile. So läuft der jetzige Konsortialkredit zwei Jahre länger als die abgelöste Vereinbarung. Zudem wurden mit dem neuen, verkleinerten Bankenkreis günstigere Rahmenbedingungen und Covenants vereinbart. Mit den Wandelschuldverschreibungen und der vorgezogenen Refinanzierung profitiert SAF-HOLLAND umfänglich von verbesserten Zinskonditionen. Insgesamt ergeben sich Zinskosteneinsparungen von etwa 2,0 Mio. Euro pro Jahr.

Durch die Transaktionen verfügt SAF-HOLLAND nun über eine noch ausgewogenere Finanzierungsstruktur. Auf der Zeitschiene ist der Wachstumskurs des Unternehmens finanziell ideal abgesichert: Die Unternehmensanleihe ist endfällig im April 2018, die neue Kreditlinie läuft bis Oktober 2019 und die Wandelschuldverschreibungen bis September 2020.

OPTIMIERTE FINANZIERUNGSSTRUKTUR

Vorherige Finanzierungsstruktur			Jetzige Finanzierungsstruktur		
Unternehmensanleihe	Revolvierende Kreditlinie	Term Loan A ¹⁾	Unternehmensanleihe	Revolvierende Kreditlinie	Wandelschuldverschreibungen
75,0 Mio. Euro	121,4 Mio. Euro	64,2 Mio. Euro	75,0 Mio. Euro	110,9 Mio. Euro	100,2 Mio. Euro
Laufzeit: 04/2018	Laufzeit: 10/2017	Laufzeit: 10/2017	Laufzeit: 04/2018	Laufzeit: 10/2019	Laufzeit: 09/2020

¹⁾Die Finanzierungsvereinbarung Term Loan A wurde im September 2014 mit Mitteln des Emissionserlöses der Wandelschuldverschreibungen abgelöst.

Zum 31. Dezember 2014 beliefen sich die verzinslichen Darlehen und Anleihen auf 181,3 Mio. Euro (31. Dezember 2013: 146,9). Die Nettoverschuldung erreichte zum Stichtag 137,1 Mio. Euro (31. Dezember 2013: 123,0). Bedingt durch die vorteilhafteren Zinskonditionen lagen die Zinsaufwendungen leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Im Berichtsjahr erreichten sie insgesamt 9,5 Mio. Euro (Vj. 9,7).

Net Working Capital wie erwartet über Vorjahr

Das Net Working Capital nahm zu und lag zum 31. Dezember 2014 bei 102,7 Mio. Euro (Vj. 76,1). In Relation zum Konzernumsatz entspricht dies einer Quote von 10,9% (Vj. 9,4%). Der Anstieg des Net Working Capital liegt im Rahmen unserer Erwartungen und ist durch verschiedene strukturelle Einzelfaktoren bedingt, die sich addieren. Wesentlich ist vor allem der überproportional höhere Vorratsbestand. Er resultiert aus dem vergrößerten Geschäftsvolumen, aber auch aus dem erweiterten Kreis an Parts Distribution Center und unserem Neugeschäft in China. Zusätzlich wirkten sich bei den Vorräten Entwicklungen im Zusammenhang mit der europäischen Werkskonsolidierung aus. So bauten wir im Vorfeld der Anlagen- und Maschinenverlagerungen von Wörth nach Bessenbach gezielt Kontingente an vorgefertigten Komponenten auf. Auch die Schließung des Logistik Service Centers in Bessenbach und die Übernahme der dort angesiedelten Aufgaben durch einen externen Dienstleister erforderten vorübergehend höhere Vorräte für einen reibungslosen Übergang. Nicht zuletzt erweiterten wir das Vorratsvolumen im Hinblick auf die Ereignisse in der Ukraine und Russland, um denkbare Importerschwernisse abfedern zu können.

Der Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital erreichte 76,7 Mio. Euro (Vj. 70,2); der Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern 48,8 Mio. Euro (Vj. 63,0). Diese Veränderung liegt in erster Linie im Working Capital begründet. Durch das gegenüber Vorjahr angestiegene Geschäftsvolumen erhöhte sich die Bilanzposition Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Darüber hinaus führte die vermehrte Ausnutzung von Lieferantenskonti zu einer Reduzierung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Zudem erhöhte sich das Vorratsvermögen unter anderem durch die Ausstattung der Lager in unseren Parts Distribution Center (PDC) und durch die Verlagerung des Werks Wörth in die Werke am Standort Bessenbach. Beim Cashflow aus Investitionstätigkeit von -29,5 Mio. Euro (Vj. -23,5) wirkt sich in erster Linie die Corpco-Akquisition aus. Den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit von 12,6 Mio. Euro (Vj. -24,9) prägten die Einzahlungen aus der Emission der Wandelschuldverschreibungen in Höhe von 100,2 Mio. Euro. Gegenläufig machten sich die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2013 in Höhe von 12,2 Mio. Euro sowie die Tilgung der Bankdarlehen A1 und A2 im September 2014 im Gesamtbetrag von 64,2 Mio. Euro bemerkbar.

Neben Mitteln des Non-Recourse-Factoring verwendet SAF-HOLLAND in geringerem Umfang auch die außerbilanziellen Finanzierungsinstrumente des Operating Lease, zum Beispiel beim Erwerb von Kraftfahrzeugen, IT-Hardware oder Produktionsanlagen.

MEHRJAHRESÜBERSICHT ZUR FINANZLAGE

Mio. Euro	2014	2013	2012	2011 ¹⁾	2010
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen	48,8	63,0	59,5	46,5	46,0
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-29,5	-23,5	-21,3	-12,1	-7,2
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	12,6	-24,9	-29,3	-22,3	-45,3
Investitionen	30,1	23,2	22,3	15,6	8,3
in % vom Umsatz	3,1	2,7	2,6	1,9	1,3

¹⁾Angepasst aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R sowie einer Korrektur nach IAS 8.42, siehe Kapitel „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

Investitionsquote erhöht

Konzernweit investierte SAF-HOLLAND im Berichtsjahr insgesamt 30,1 Mio. Euro (Vj. 23,2). In Relation zum Umsatzvolumen errechnet sich daraus eine Investitionsquote von 3,1% (Vj. 2,7%). Die höhere Investitionssumme ist durch die Akquisition von Corpco beeinflusst. Hinzu kamen Anfangsinvestitionen in die neuen Parts Distribution Center in Mexiko und Malaysia sowie Aufwendungen für den Ausbau unserer Tätigkeiten in Dubai.

Zum höheren Investitionsvolumen trugen auch Aufwendungen im Kontext der europäischen Werkskonsolidierung bei. Ein wesentlicher Posten war dabei der Umbau unseres Hallenverbands am Hauptstandort Bessenbach. In das bis in die zweite Jahreshälfte 2015 abgeschlossene Projekt investieren wir rund 5 Mio. Euro. Die Modernisierung und Erweiterung der Fertigungshallen vergrößert die Bessenbacher Produktionsflächen um gut 40%. Damit steht künftig genug Platz zur Verfügung, um neben den bestehenden Anlagen auch rund 100 Maschinen aus dem Werk Würth aufzunehmen. Die Werksverlagerung von Würth nach Bessenbach ist Bestandteil unseres auf Seite 85 erläuterten Maßnahmenpakets zur Ertragssteigerung der Business Unit Trailer Systems.

Im IT-Bereich investierten wir erneut in Ergänzungen für unsere weltweiten Systeme, darunter die Material- und Produktionsplanungssoftware Advanced Planner & Optimizer. Das in Europa bereits seit längerem genutzte IT-Programm dehnen wir derzeit auf unsere nordamerikanische Organisation aus. Ein weiteres Projekt betraf die Etablierung einer einheitlichen Systemplattform für das Produktdatenmanagement. Die neue PDM-Lösung optimiert die länderübergreifende Zusammenarbeit der Produktentwicklungsteams sowie weiterer Teile unserer Organisation. Nach Entwicklungs- und Konstruktionszentren in Nordamerika wurden 2014 deutsche Standorte an die gemeinsam nutzbare Plattform angeschlossen. Die Anbindung weiterer Länder ist ebenso vorgesehen wie eine Kopplung der PDM-Plattform an das zentrale SAP-System.

Prinzipiell orientieren sich unsere Investitionsentscheidungen am Return on Investment (ROI). Bei Rationalisierungsinvestitionen soll der ROI in weniger als drei Jahren erreicht sein. Zum Abschlussstichtag bestanden keine wesentlichen Investitionsverpflichtungen.

VERMÖGENSLAGE

Board of Directors schlägt Dividendenzahlung von 0,32 Euro vor

Zum 31. Dezember 2014 lag das Eigenkapital bei 248,6 Mio. Euro (Vj. 222,2), was einer Eigenkapitalquote von 38,5% (Vj. 41,4%) entspricht. Zum Anstieg des Eigenkapitals um 26,4 Mio. Euro trug insbesondere die positive Ergebnisentwicklung bei. Gegenläufig wirkte die Reduzierung der Gewinnrücklagen um 12,2 Mio. Euro im Zuge der Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2013.

Um die Aktionäre am Unternehmenserfolg zu beteiligen, strebt SAF-HOLLAND prinzipiell die Ausschüttung einer Dividende an. Voraussetzung für die Dividendenzahlung ist eine im Konzernjahresabschluss ausgewiesene Eigenkapitalquote von rund 40%. Dieser Zielwert wurde im Geschäftsjahr 2014 mit 38,5% nahezu erreicht. Die Bilanzsumme 2014 weist mit 44,2 Mio. Euro (Vj. 23,9) verglichen zum Konzernzielwert von rund 7 Mio. Euro einen relativ hohen Bestand an Barmitteln aus. Wird die Bilanzsumme um die Differenz zum Zielwert bereinigt, ergäbe sich rechnerisch für das Geschäftsjahr 2014 eine bereinigte Eigenkapitalquote von 40,9% (Vj. 42,8%). Somit schlägt das Board of Directors der Hauptversammlung am 23. April 2015 vor, für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende von 0,32 Euro je Aktie (Vj. 0,27) auszuzahlen. Daraus ergäbe sich eine Ausschüttungssumme von 14,5 Mio. Euro, was rund 44% des verfügbaren Nettoergebnisses entspricht.

MEHRJAHRESÜBERSICHT ZUR VERMÖGENSLAGE

Mio. Euro	2014	2013	2012	2011 ¹⁾	2010
Bilanzsumme	645,2	536,4	536,7	541,3	484,7
Eigenkapital	248,6	222,2	197,9	175,6	24,9
Eigenkapitalquote	38,5%	41,4%	36,9%	32,4%	5,1%

¹⁾ Angepasst aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R sowie einer Korrektur nach IAS 8.42, siehe Kapitel „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

Vermögenswerte deutlich über Vorjahr

Die Bilanzsumme vergrößerte sich zum 31. Dezember 2014 auf 645,2 Mio. Euro (Vj. 536,4). Vorrangig aufgrund der höheren Sachanlagen, aber auch bedingt durch größere latente Steueransprüche nahmen die langfristigen Vermögenswerte auf 364,0 Mio. Euro (Vj. 329,2) zu.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen auf 281,2 Mio. Euro (Vj. 207,3). Der klare Zuwachs basiert vorrangig auf Veränderungen bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie dem größeren Vorratsvolumen. Hinzu kam ein höherer Bestand an Barmitteln.

Bedingt durch das erweiterte Geschäftsvolumen erreichten die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Stichtag 103,0 Mio. Euro (Vj. 76,1) bei einer Reichweite von 39 Tagen (Vj. 34). Die Vorräte beliefen sich zum 31. Dezember 2014 auf 122,2 Mio. Euro (Vj. 100,2) bei einer Umschlagdauer von 56 Tagen (Vj. 54). Das erwartungsgemäß deutlich höhere Vorratsvolumen und die Umschlagdauer über unserem Zielwert von 45 Tagen sind durch die Werkskonsolidierung in Europa sowie verschiedene weitere Einflussfaktoren bedingt. Nähere Einzelheiten hierzu bei den Angaben zum Net Working Capital auf Seite 95.

Auf der Passivseite lagen die langfristigen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2014 bei 265,0 Mio. Euro (Vj. 197,9). Hier wirkten sich vorrangig Veränderungen bei den verzinslichen Darlehen und Anleihen aus. Zum Stichtag erreichte diese Bilanzposition 177,8 Mio. Euro (Vj. 132,0). Sie weist die weitere Rückführung der Bankverbindlichkeiten aus, aber auch unsere 2014 begebenen Wandelschuldverschreibungen, die mit einem Anteil von 96,4 Mio. Euro enthalten sind. Der Anteil der langfristigen verzinslichen Bankdarlehen lag zum Stichtag bei 8,2 Mio. Euro (Vj. 60,2).

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten von 131,6 Mio. Euro (Vj. 116,3) sind durch zwei gegenläufige Entwicklungen geprägt. Einerseits gingen die kurzfristigen Darlehen und Anleihen aufgrund der Begebung der Wandelschuldverschreibungen um 11,4 Mio. Euro zurück. Andererseits nahmen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 94,4 Mio. Euro (Vj. 79,3) zu, vorrangig bedingt durch das größere Geschäftsvolumen und die höheren Vorräte.

Anstieg der Gesamtliquidität auf 146,9 Mio. Euro

Insgesamt lagen die Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen zum 31. Dezember 2014 bei 181,3 Mio. Euro (Vj. 146,9). Daraus errechnet sich eine Nettoverschuldung von 137,1 Mio. Euro (Vj. 123,0). Die Verbindlichkeiten sind ausschließlich in der Konzernwährung Euro dotiert.

Zum Stichtag 31. Dezember 2014 verfügte SAF-HOLLAND über Barmittel in Höhe von 44,2 Mio. Euro (Vj. 23,9). Wird in die zum 31. Dezember 2014 vorhandenen Barmittel auch der vereinbarte Kreditrahmen einbezogen, ergibt sich zum Stichtag eine Gesamtliquidität von 146,9 Mio. Euro (Vj. 142,1).

Zum Stichtag 31. Dezember 2014 lag der Wechselkurs für die Umrechnung des US-Dollar in Euro bei 1,216 (Vj. 1,377). Gegenüber dem Vorjahr hat sich mit dem erstarkten US-Dollar zum niedrigeren Stichtagskurs 31. Dezember 2014 eine Erhöhung der Bilanzsumme von rund 37,5 Mio. Euro ergeben.

TABELLE ZUR ERMITTLUNG DER GESAMTLIQUIDITÄT

TEUR	31.12.2014			
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A	5.822	85.000	–	79.178
Facility B	–	20.568	–	20.568
Sonstige Kreditlinie	2.356	5.360 ¹⁾	44.165	47.169
Gesamt	8.178	110.928	44.165	146.915

¹⁾ Neue bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

TEUR	31.12.2013			
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A1	53.195	53.195	–	–
Facility A2	11.080	15.980	–	4.900
Facility B1	3.000	80.000	23.856	100.856
Facility B2	–	36.320	–	36.320
Gesamt	67.275	185.495	23.856	142.076

Zahl der Mitarbeiter nahezu unverändert

SAF-HOLLAND agiert in einem konkurrierenden, von Wettbewerb geprägten Umfeld. Marktgerechte, anpassungsfähige Personalstrukturen sind daher für das Unternehmen ein wichtiger Erfolgsfaktor. Um die notwendige Flexibilität sicherzustellen, setzen wir über den festen Mitarbeiterkreis hinaus auch auf befristete Einstellungen, Zeitarbeit und die Unterstützung durch Leiharbeitskräfte.

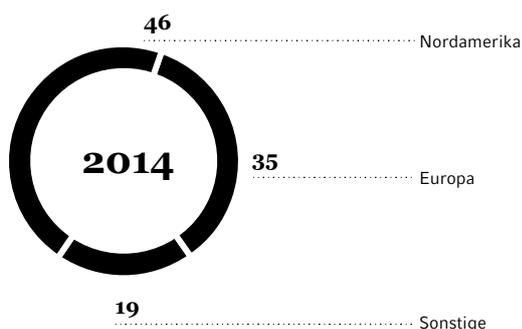
Zum 31. Dezember 2014 beschäftigte SAF-HOLLAND weltweit 3.262 Mitarbeiter (Vj. 3.169), inklusive Leiharbeitskräften. Im Jahresdurchschnitt waren für den Konzern 3.346 Mitarbeiter (Vj. 3.106) tätig.

ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHL NACH REGIONEN

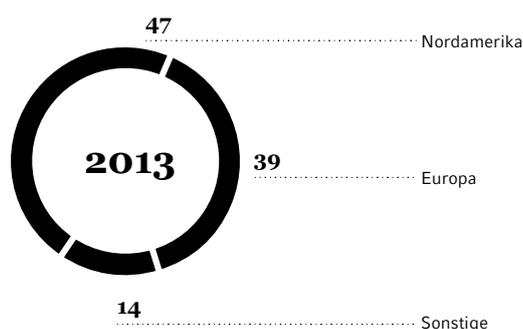
	2014	2013	2012	2011	2010
Europa	1.148	1.247	1.159	1.130	990
Nordamerika	1.515	1.498	1.497	1.615	1.387
Sonstige	599	424	403	410	397
Gesamt (31.12.)	3.262	3.169	3.059	3.155	2.774
Jahresdurchschnitt	3.346	3.106	3.118	3.107	2.619

Mit einem Anteil von 46% (Vj. 47%) zählte zum Stichtag die Mehrheit der Gesamtbelegschaft zur nordamerikanischen Unternehmensorganisation. Für unsere europäischen Gesellschaften arbeiteten rund 35% (Vj. 39%) der Gesamtbeschäftigten, weitere 19% (Vj. 14%) für Standorte außerhalb der beiden Kernmärkte.

MITARBEITER NACH REGIONEN (31.12.2014) Angaben in %



MITARBEITER NACH REGIONEN (31.12.2013) Angaben in %



Umsatz je Mitarbeiter nochmals erhöht

Bereinigt um Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie aperiodische Aufwendungen, erhöhte sich der Personalaufwand im Berichtsjahr auf 167,3 Mio. Euro (Vj. 154,3). Der durchschnittliche Personalaufwand je Mitarbeiter – ohne Leiharbeitskräfte – belief sich auf 52,6 TEUR (Vj. 52,0). Der Umsatz je Mitarbeiter erreichte 286,8 TEUR nach 275,9 TEUR im Vorjahr.

PERSONALAUFWAND JE MITARBEITER

ohne Restrukturierungs- und Integrationskosten
und Leiharbeitskräfte (TEUR)

2014	52,6
2013	52,0
2012	52,1
2011 ¹⁾	48,2
2010	46,7

UMSATZ JE MITARBEITER

inklusive Leiharbeitskräften
(TEUR)

2014	286,8
2013	275,9
2012	275,7
2011	267,6
2010	241,0

¹⁾ Angepasst aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R sowie einer Korrektur nach IAS 8.42.

Im Geschäftsjahr 2010 hatte SAF-HOLLAND ein Phantom-Share-Programm aufgelegt. Das bis 2015 laufende Programm zielt darauf ab, Führungskräfte langfristig an das Unternehmen zu binden und am Unternehmenserfolg zu beteiligen. Mit Vorgaben zur Mindest-Unternehmensrendite und Aktienkursentwicklung ist es an zwei Voraussetzungen gekoppelt. Da die Ausübungsbedingungen für das Phantom-Share-Programm 2014 erstmals gegeben waren, wurden zusätzliche Rückstellungen von 2,3 Mio. Euro gebildet.

Mehrjährige Standort- und Beschäftigungssicherung

Im Rahmen unserer Maßnahmen zur Stärkung der Ertragskraft des Geschäftsbereichs Trailer Systems wird das deutsche Werk Würth bis Ende 2015 in die Werke am Standort Bessenbach überführt. Zusätzlich gingen im Berichtsjahr die Tätigkeiten des Logistik Service Centers in Bessenbach an einen externen Logistikdienstleister über. Beide Veränderungen sind mit personellen Maßnahmen verknüpft, die SAF-HOLLAND über Altersteilzeit, Weiterqualifizierung und alternative Arbeitsplatzangebote abfedert.

Für die Werke in Bessenbach bestehen seit 2013 eine bis Jahresende 2018 geltende Standort-sicherung sowie eine Beschäftigungssicherung, die bis Ende 2017 läuft. Bei signifikanten Veränderungen der Marktverhältnisse kann die 842 Mitarbeiter betreffende Beschäftigungssicherung entsprechend angepasst werden. Informationen zum Maßnahmenpaket zur Ertragssteigerung der Business Unit Trailer Systems und dessen Ansatzpunkten auf Seite 85.

__ Vielfältige Initiativen zur beruflichen Weiterbildung

Im Rahmen der Führungskräfteentwicklung standen nach wie vor Kenntnisse zur Mitarbeiterführung und Motivationssteigerung im Fokus. Schwerpunkte der Weiterbildung waren zudem Produktschulungen, Fortbildungen zur Intensivierung unserer Lean-Management- und Wertanalytiker-Aktivitäten sowie Lernangebote in den Bereichen Engineering und Vertrieb.

Besonderen Wert legte SAF-HOLLAND erneut auf technische Schulungen, die den produkt-nahen Arbeitsbereichen zugutekommen. Der nordamerikanische Standort Holland wurde im Berichtsjahr in eine Bildungsinitiative des US-Bundesstaates Michigan aufgenommen. Insgesamt 46 Produktionsmitarbeiter absolvieren dabei direkt im Werk eine intensive berufliche Schulung für qualifizierte Facharbeiter. Vermittelt werden insbesondere Kenntnisse und Fähigkeiten in den Feldern Industriemechanik sowie im Bereich der CNC-gesteuerten Fertigung.

__ Vorschlagswesen zum Ideenmanagement fortentwickelt

Um die Innovationskraft von SAF-HOLLAND noch weiter voranzubringen, bauten wir 2014 das betriebliche Vorschlagswesen zu einem Ideenmanagement aus. Wesentliche Intention ist, das Praxiswissen der Mitarbeiter stärker einzubeziehen und damit ergänzende Ideenpotenziale zu heben. Im Fokus des Ideenmanagements, das 2015 zunächst an deutschen Standorten startete, stehen Verbesserungen in den Kategorien Arbeitssicherheit, Kostenreduzierung und Qualität.

Finanzielle Leistungsindikatoren unverändert

Die finanziellen Leistungsindikatoren blieben 2014 gegenüber dem Vorjahr unverändert. Finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren werden von SAF-HOLLAND nicht unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit verwendet. Weitere Informationen zur Unternehmenssteuerung und zu unseren Steuerungskennzahlen auf Seite 72.

Wertsteigernde Faktoren nicht finanzieller Art

Im operativen Geschäft kann SAF-HOLLAND auf vielfältige Stärken zählen. Neben dem exzellenten Wissen der Mitarbeiter sind vor allem die gefestigten Beziehungen zu Kunden und Lieferanten besondere Vorteile.

__ Fester Kundenstamm bei OEM und Flottenkunden

Im Erstausrüstungsgeschäft sind wir für mehrere hundert Trailerhersteller tätig und beliefern nahezu alle global tätigen Truckhersteller. Basis der Kooperationen sind sowohl Mehrjahreslieferverträge als auch entsprechende Rahmenvereinbarungen.

Über den OEM-Bereich hinaus haben wir weltweit enge Kontakte zu Spediteuren und Flottenbetreibern aufgebaut. Die direkte Verbindung zu den Endkunden ermöglicht es, unser Produkt- und Serviceangebot optimal an deren Anforderungen zu orientieren, was die international marktführenden Positionen von SAF-HOLLAND wirksam unterstützt.

__ Beschaffung über weltweites Lieferantennetzwerk

Der zuverlässige Lieferantenkreis umfasst rund 550 Partner. Um Abhängigkeiten von einzelnen Zulieferern zu reduzieren oder vollständig zu vermeiden, verfolgt SAF-HOLLAND nach Möglichkeit eine Mehrlieferantenstrategie. Mit Kernlieferanten schließen wir Mehrjahresrahmenverträge ab, in denen alle wesentlichen Konditionen festgeschrieben sind. Ebenso wie unser Produktionsnetz ist auch der Lieferantenkreis international angelegt. Zur Nutzung von Synergien sind die Einkaufsprozesse unternehmens- und länderübergreifend verknüpft.

__ Organisations- und Verfahrensvorteile durch Vernetzung

Unsere Prozessabläufe fördern wir an allen Standorten über leistungsstarke IT-Architekturen und datentechnische Vernetzung. Die europäischen und nordamerikanischen Standorte arbeiten mit einer einheitlichen SAP-Plattform. Dies ermöglicht eindeutige Datenstrukturen, reibungslosen Austausch und hohe Transparenz, was wiederum zu verbesserten Prozessabläufen und optimierten Kostenstrukturen führt.

Weiter vorgebracht wurde im Berichtsjahr die konzernweite Etablierung der Material- und Produktionsplanungssoftware Advanced Planner & Optimizer. Zusätzlich dehnten wir die Nutzung eines gemeinsamen PDM-Systems weiter aus. An die einheitliche Systemplattform sind nun nordamerikanische und deutsche Standorte angeschlossen, was die Zusammenarbeit unserer Entwicklungs- und Konstruktionszentren nochmals intensiviert.

__ Nachhaltigkeit als strategische Komponente

Das unternehmerische Handeln von SAF-HOLLAND ist durch ökonomische, ökologische und gesellschaftliche Verantwortung geprägt. Bei der Produktherstellung arbeiten wir kontinuierlich daran, produktionsbedingte Lärm-, Staub- und Abgasemissionen zu minimieren. Der Großteil unserer Werke, insbesondere in Nordamerika, verfügt über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem gemäß der internationalen Norm ISO 14001.

Mit unseren globalen Aktivitäten schaffen wir Arbeitsplätze in unterschiedlichsten Ländern und fördern über Aufträge an lokale oder regionale Unternehmen die wirtschaftliche Situation vor Ort. Dabei richtet sich SAF-HOLLAND auf allen Kontinenten an ethisch-moralischen Grundsätzen und den im konzernweit verabschiedeten Verhaltenskodex (Code of Conduct) beschriebenen Verhaltensrichtlinien aus.

Nachhaltigkeit ist auch ein Teil des Kerngeschäfts: Die stetige Gewichtsverringeringung unserer Produkte und Komponenten trägt dazu bei, den Kraftstoffverbrauch der Flotten zu reduzieren. Dies dient über verringerte Emissionswerte dem Klimaschutz und trägt zugleich zur Ressourcenschonung bei.

BEURTEILUNG DER AKTUELLEN WIRTSCHAFTLICHEN LAGE DURCH DIE GESCHÄFTSLEITUNG

Aus Sicht der Geschäftsleitung verzeichnete SAF-HOLLAND 2014 eine erfreuliche Geschäftsentwicklung. Das Unternehmen hat seine für das Geschäftsjahr gesetzten Ziele auf der Ertragsseite vollumfänglich erreicht und beim Konzernumsatz übertroffen. In allen Regionen und sämtlichen Business Units wurde das Geschäftsvolumen gegenüber dem Vorjahr ausgeweitet.

Mit der erfolgreichen Platzierung der Wandelanleihen gelang es zudem, die Finanzierung des Unternehmens nochmals nachhaltig zu optimieren. Das Eigenkapital der SAF-HOLLAND zeigt sich weiterhin stark, was eine Dividendenausschüttung erlaubt und somit eine erneute Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg ermöglicht. Parallel wurden im Berichtsjahr zusätzliche Grundlagen geschaffen, um die aussichtsreichen Marktchancen effizient nutzen zu können. Dazu zählen insbesondere die Resultate des Maßnahmenpakets zur Ertragssteigerung der Business Unit Trailer Systems und die Vielzahl der 2014 neu vorgestellten Produktinnovationen.

Zum Zeitpunkt der Erstellung des Lageberichts beurteilt die Geschäftsführung die Geschäftsentwicklung weiterhin positiv. SAF-HOLLAND ist im Markt gut aufgestellt und verfügt über gute Voraussetzungen für weiteres profitables Wachstum. In den ersten Monaten des Jahres 2015 entsprach der Geschäftsverlauf unseren Erwartungen. Wir gehen demzufolge von einer positiven Gesamtentwicklung des Unternehmens aus.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

__ Risikomanagementsystem

Das Risikomanagement der SAF-HOLLAND ist darauf ausgerichtet, potenzielle Risiken frühzeitig zu erkennen, um entsprechend gegensteuern zu können. Alle Risiken von wesentlicher Tragweite und hinreichender Eintrittswahrscheinlichkeit werden engmaschig kontrolliert. Es beschränkt sich ausschließlich auf die Erkennung von Risiken und nicht auf die Erfassung von Chancen. Erkannte Risiken werden zeitnah kommuniziert, systematisch analysiert und kontinuierlich überprüft. Das vom Management Board implementierte Risikomanagementsystem gilt konzernweit. Es wird stetig fortentwickelt und vom Board of Directors überwacht.

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

__ Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem

Das Konzernrechnungswesen wird vom Bereich Group Accounting wahrgenommen. Hier sind zentral alle wesentlichen Kernaufgaben angesiedelt, darunter auch die Konsolidierung der Finanzdaten sowie die Erstellung von Quartals- und Jahresabschlüssen. Die einzelnen Geschäftsbereiche und Regionen erheben ihre Finanzkennzahlen und übermitteln sie zur Konsolidierung an das Group Accounting. Dabei sind verbindliche Anweisungen, einheitliche Vorgaben und festgelegte Prozesse einzuhalten.

Um die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung und deren Konformität mit den regulatorischen Anforderungen sicherzustellen, nutzen wir ein internes Kontroll- und Risikomanagementsystem. Es umfasst sowohl prozessintegrierte als auch prozessunabhängige Überwachungsmaßnahmen. Systematische Kontrollen sind dabei ebenso enthalten wie stichprobenartige Prüfungen. So kontrolliert beispielsweise der Bereich Group Accounting prozessintegriert regelmäßig, ob den konzernweiten Richtlinien zur Bilanzierung entsprochen wird. Die der Konzernrechnungslegung zugeliferten Datensätze werden darüber hinaus datentechnischen Validierungen unterzogen.

Prozessunabhängig überprüft die Interne Revision sowohl die Wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems als auch die Einhaltung von dessen Vorgaben, Regelungen und Anweisungen. In die Kontrollen ist die Rechnungslegung der Unternehmensbereiche und Tochtergesellschaften einbezogen. Die Interne Revision ist in Europa und Nordamerika angesiedelt. Ihre Prüfungsberichte gehen an die jeweiligen Bereichsleitungen, das Management Board und den Abschlussprüfer. Das Board of Directors erhält halbjährlich einen Bericht über die Ergebnisse der unabhängigen internen Revision. Eine weitere, externe Überwachung des Konzernrechnungslegungsprozesses ist die Prüfung des Konzernjahresabschlusses durch unabhängige Abschlussprüfer.

Beurteilung der Risikosituation

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

Rating des Unternehmens

SAF-HOLLAND verfügt seit 2012 über ein Unternehmensrating der Ratingagentur Euler Hermes. Im September 2013 wurde das Rating zur Bonität und Zukunftsfähigkeit von SAF-HOLLAND durch Euler Hermes angehoben von BBB- auf BBB, Ausblick stabil. Diese Einschätzung wurde von der Ratingagentur am 23. April 2014 im Anschluss an eine weitere Analyse bestätigt. Nähere Informationen zum Rating auf Seite 78.

ÜBERSICHT ÜBER DIE RISIKEN

Die im Folgenden beschriebenen Risiken sind im Allgemeinen für alle Business Units relevant und werden entsprechend engmaschig erfasst, kontrolliert und bewertet. Sowohl auf Konzern-ebene als auch in den Ländergesellschaften wird in gegenseitiger Abstimmung Vorsorge getroffen.

Gesamtwirtschaftliche Risiken

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

Mehr Unabhängigkeit von Nachfrageentwicklungen bei Trucks und Trailern erreichen wir zusätzlich über unsere intensivierten Aktivitäten im Bereich Busse. Zudem sorgt die zunehmende geografische Aufstellung unserer Geschäftsbereiche für weitere Diversifikation: Regionale konjunkturelle Entwicklungen lassen sich über die internationale Aufstellung leichter kompensieren.

In einzelnen Ländermärkten können politische Veränderungen die Geschäftsentwicklung der SAF-HOLLAND beeinflussen. Dem wirken wir entgegen, indem wir politische Risiken vor und nach unserem Markteintritt intensiv beobachten und analysieren.

Branchenspezifische Risiken

__ Absatzrisiko

Zu den wesentlichen branchenspezifischen Risiken zählt die Abhängigkeit von einzelnen Kunden. Bei SAF-HOLLAND entspricht die Verteilung des Umsatzes nach Kunden in etwa auch der Aufteilung des Marktes innerhalb der Kundenstruktur. Rund 45% des OEM-Geschäfts werden von zehn Großkunden weltweit bestimmt. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Kunden, die in Bezug auf ihre Nischen bzw. in ihrem jeweiligen Markt erhebliche Bedeutung haben. Insbesondere bei diesem Kundenkreis hat SAF-HOLLAND in den letzten Jahren durch Entwicklung neuer Applikationen die Präsenz erhöht.

Die fortgesetzte Internationalisierung und Positionierung als weltweit aufgestellter Partner der Nutzfahrzeugindustrie verbessert das Risikoprofil zusätzlich. Zudem bildet das Aftermarketgeschäft im Konzern eine stabilisierende Größe mit einem weiter ausbaufähigen Umsatzanteil. Gerade dieser Bereich ist unabhängiger von Investitionszyklen sowie Großkunden und verbessert die Risikoposition des gesamten Konzerns deutlich.

Die Entscheidung einiger deutscher Aufliegerproduzenten, neben zugelieferten Achsen auch selbstproduzierte Komponenten für Achsen und Federungssysteme zu verbauen, ist für SAF-HOLLAND nicht grundsätzlich von Nachteil. Wir greifen die strukturelle Marktveränderung proaktiv auf, indem wir den Technologievorsprung von SAF-HOLLAND über kontinuierliche Innovationen festigen und ausbauen. Unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in der Business Unit

Trailer Systems sind ausschließlich auf Komponenten für Trailer fokussiert. Anders als bei den Produzenten von Anhängern und Aufliegern beschäftigen sich unsere Ingenieure schwerpunktmäßig mit Achs- und Federungssystemen und verfügen somit über wichtiges Spezialwissen. Wir erweitern dauernd unser Produktspektrum. Dazu gehört auch die weitere Diversifizierung der Produkte – angepasst an die Anforderungen der Flottenbetreiber. Zusätzlich punkten wir mit dem hohen Qualitätsniveau unserer Produkte, die mit umfangreichen Garantien ausgestattet sind. Dem Trend der eigenen Achsenproduktion bei Aufliegerproduzenten in Deutschland begegnen wir zusätzlich mit fortgesetzter Erschließung neuer Märkte außerhalb der Europäischen Union. Darüber hinaus profitiert SAF-HOLLAND von den Vorzügen der starken Positionierung im Aftermarketgeschäft und dem dichten Servicenetzwerk mit der Sicherstellung der damit gegebenen weltweiten Ersatzteil- und Serviceverfügbarkeit.

Auf der Kostenseite eröffnen die hohen Produktionsvolumina von SAF-HOLLAND nachhaltige Vorteile, die wir sowohl beim Einkauf als auch im Hinblick auf Skaleneffekte ausschöpfen. Damit halten wir unsere Fixkosten weitestgehend stabil.

__ Regulatorische Risiken

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

Unternehmensspezifische Risiken

__ Strategische Risiken

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

__ Personalrisiken

Im Personalbereich liegen die Risiken vorrangig im Verlust von Führungskräften und Wissensträgern in Schlüsselpositionen. Diesen Gefahren beugen wir mit einer institutionalisierten Nachfolgeplanung und einem konzernweiten Wissensmanagement vor. Relevant sind auch Risiken, die durch Arbeitsniederlegungen entstehen könnten. Um vorzubauen, setzen wir auf einen vertrauensvollen und respektvollen Umgang mit unseren Betriebsräten und den Gewerkschaftsvertretern. In Deutschland wurden Betriebsvereinbarungen abgeschlossen, welche Arbeitsplätze sichern und zugleich die Wettbewerbssituation von SAF-HOLLAND verbessern. In Nordamerika gelten ähnliche Vereinbarungen mit unterschiedlichen lokalen Gewerkschaften. Weltweit sind rund 40% unserer Mitarbeiter gewerkschaftlich organisiert.

__ Produktionsrisiken

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

__ **Qualitätsrisiken**

Qualitätsrisiken würden sich ergeben, falls Produkte Qualitätsmängel aufweisen würden. SAF-HOLLAND fertigt nach hohen Qualitätsstandards. Unsere Qualitätssicherung beginnt bereits bei der Entwicklung eines Produkts und setzt sich in der Produktion konsequent fort. Die Wirksamkeit dieser Integration von Qualitäts- und Systemdenken wird seit 2012 mit einem Prozessmanagementsystem nachgewiesen. Sie wird zusätzlich bestätigt durch die Zertifizierung der europäischen Standorte der Geschäftsbereiche Trailer Systems und Aftermarket nach der internationalen Qualitätsnorm DIN ISO 9001. Das deutsche Werk der Business Unit Powered Vehicle Systems in Singen ist nach DIN ISO 14001 zertifiziert. Die Systemleistungsfähigkeit der Schweißtechnik ist durch die Zertifizierung nach ISO 3834-2 nachgewiesen. Die übrigen Standorte von Powered Vehicle Systems erfüllen die besonderen ISO/TS-16949-Anforderungen der Automobilindustrie.

Garanzienzusagen gegenüber unseren Kunden werden im Vorfeld abgesichert. Die Vorkehrungen umfassen dabei unter anderem entsprechende Testreihen oder Lieferantenzusagen. Austauschaktionen oder Rückrufe sind Ausnahmefälle. Betroffene Lieferanten werden dabei auch in Bezug auf die Übernahme der Kosten eingebunden. Zusätzlich verfügen wir über eine Rückrufversicherung und treffen durch Rückstellungen für etwaige Qualitätsrisiken eine angemessene Vorsorge.

__ **Beschaffungsrisiken**

Das Risiko aus Beschaffung ergäbe sich, falls es zu einer Verknappung oder wesentlichen Verteuerung der Einkaufspreise für Material und Komponenten käme. Damit würde die Gefahr einhergehen, dass die Produktions- und Lieferfähigkeit eingeschränkt sein könnte. In der Materialversorgung ergeben sich Risiken insbesondere aus der Entwicklung der Rohstoffmärkte sowie durch Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten. Zur Einschränkung dieser Risikopotenziale setzt SAF-HOLLAND in relevanten Feldern auf eine Mehrlieferantenstrategie. Mit Kernlieferanten vereinbaren wir Mehrjahresrahmenverträge, die Mengen und Preise festlegen. Ein Teil unserer Kundenverträge ist an die Preisentwicklung von Stahlschrott gekoppelt oder mit entsprechenden Verhandlungsklauseln ausgestattet. Damit besteht hier die Möglichkeit, steigende Rohstoffpreise mit Zeitverzögerung auszugleichen.

__ **Risiken der technischen Entwicklung**

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

__ **Prozessrisiken und steuerliche Risiken**

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

Prozessrisiken sind im Wesentlichen Risiken, welche sich aus Rechtsstreitigkeiten ergeben und im Falle eines Prozesses finanzielle Verpflichtungen für den Konzern nach sich ziehen könnten. Derzeit sind für SAF-HOLLAND drei Sachverhalte relevant. Ein Kunde hat aufgrund angeblich defekter Ausrüstung gerichtliche Ansprüche gegen eine Konzerngesellschaft erhoben. Darüber hinaus ist eine Klage von einem ehemaligen Geschäftsführer eines Tochterunternehmens hinsichtlich Bonuszahlungen und Ansprüchen aus einem virtuellen Aktienprogramm anhängig. Ferner werden seitens eines Beratungsunternehmens Ansprüche aus angeblich noch zustehenden Honorarforderungen aus 2009 geltend gemacht. Da der Rechtsberater des Konzerns den

Erfolg der geltend gemachten Ansprüche als eher unwahrscheinlich erachtet, wurden im vorliegenden Konzernabschluss keine Rückstellungen für Verpflichtungen aus diesen Rechtsstreitigkeiten gebildet.

Steuerrisiken können sich zudem aus den Betriebsprüfungen der zurückliegenden Jahre ergeben. Dies wäre der Fall, wenn die Finanzverwaltungen steuerliche Sachverhalte möglicherweise anders beurteilen, als sie durch SAF-HOLLAND bilanziert wurden. Das Risiko wird aus unserer Sicht als gering eingeschätzt. Darüber hinaus können sich Risiken aus der Berechnung und Anwendung von internen Verrechnungspreisen ergeben, die bei etwaigen Veränderungen der jeweiligen nationalen Vorschriften im Steuerinland oder Steuerausland hinsichtlich der Anerkennung der Verrechnungspreise zu möglichen Steuerrisiken führen können. SAF-HOLLAND hat ein engmaschiges Kontrollsystem etabliert. Dabei werden diese Risiken als nicht wesentlich eingestuft.

Zinsvortragsnutzungsrisiken sind Risiken, die sich ergeben, falls Zinsvorträge nicht in Gänze in Folgejahren steuerlich genutzt werden können. Aus Sicht von SAF-HOLLAND ist dieses Risiko als gering einzustufen, da die im Konzern vorhandenen Zinsvorträge zeitlich unbefristet zur Verfügung stehen.

Ähnlich ist das Risiko zu bewerten, dass Verlustvorträge aufgrund einer Nutzungsbefristung nicht gänzlich steuerlich nutzbar sind. Dieses Risiko ist aus unserer Sicht ebenfalls als nicht materiell einzuschätzen.

__ Informationstechnische Risiken

Informationstechnische Risiken sind Risiken, die sich aus dem Ausfall von IT-Systemen ergeben können.

Auf die Informationstechnik bezogene Risiken werden minimiert, indem wir bedarfsgerechte, leistungsfähige Strukturen vorhalten. Unser umfassendes IT-Sicherheitskonzept reicht von Zugangsbeschränkungen und -kontrollen bis zu Maßnahmen zur Datensicherung. Wichtige Hardwarestrukturen werden gespiegelt. Die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Produktionsstillstands aufgrund von IT-Ausfällen ist somit deutlich reduziert. Umfassende IT-Vorhaben von hoher Priorität sichern wir zusätzlich ab, beispielsweise durch effizientes, transparentes Projektmanagement, die Einbeziehung des Top-Managements in den Lenkungsausschuss sowie den Einsatz erfahrener externer Berater.

__ Risiken aus Akquisitionen und Restrukturierungen

Im Januar 2014 wurde die Akquisition der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. (Corpco) abgeschlossen. Mit dem Unternehmenserwerb erweitern und verstärken wir unsere Aktivitäten im aussichtsreichen Segment der Busfederungssysteme. Mögliche Risiken aus der Akquisition wurden im Vorfeld sorgfältig eruiert und werden im Zuge der Integration überwacht, reduziert und gesteuert. Risiken, die sich aus Restrukturierungen innerhalb bestehender Geschäftsaktivitäten ergeben können, wie etwa Risiken aus Mitarbeiteransprüchen, Working-Capital-Risiken oder Umsetzungsrisiken, werden laufend kontrolliert und bewertet. Bei Bedarf werden Rückstellungen gebildet.

Finanzwirtschaftliche Risiken

__ Forderungsausfallrisiko

Forderungsausfallrisiko definiert sich als das Risiko, dass Kundenforderungen nicht bezahlt werden.

Ausfallrisiken kontrollieren wir unter anderem über präventiv durchgeführte Bonitätsprüfungen und ein entsprechendes Forderungsmanagement. Weltweit sind wesentliche Teile der Kundenforderungen über eine Warenkreditversicherung abgesichert. Darüber hinaus arbeiten wir mit so genannten Hauslimits. Aus unserer Sicht ist dieses Risiko als gering einzuschätzen.

__ Währungsrisiko

Infolge der Internationalität seiner Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und operativem Geschäft. Die einzelnen Tochtergesellschaften tätigen ihr operatives Geschäft, Investitionen sowie Finanzierungen überwiegend in der jeweiligen Landeswährung. Deshalb ist das Risiko aus der Fremdwährungsbewertung für den Konzern im Hinblick auf einzelne Transaktionen grundsätzlich gering. Werden Währungsveränderungen über Finanzinstrumente abgesichert, dürfen die Finanzinstrumente selbst keinen kalkulierbaren Einfluss auf die Ergebnis- und Vermögenslage des Unternehmens haben.

__ Zinsrisiko

Der Konzern ist infolge seiner Finanzierungsaktivitäten Zinsrisiken ausgesetzt. Marktinduzierte Zinsänderungen können insbesondere Einfluss auf die Zinslast im Zusammenhang mit variabel verzinslichen Darlehen haben. Änderungen der Zinsraten beeinflussen hierbei den zinsbedingten Cashflow. Derzeit bestehen eher geringe Risiken für den Konzern, da der Umfang der variablen Zinsen aus Finanzierung relativ gering ist. Der Hauptanteil der Fremdfinanzierung ist über die festverzinsliche Unternehmensanleihe sowie über die ebenfalls festverzinslichen Wandelschuldverschreibungen gegeben.

__ Liquiditätsrisiko

Als Liquiditätsrisiko ist das Risiko definiert, dass der Konzern nicht über ausreichend Liquidität verfügt. SAF-HOLLAND verfolgt traditionell eine ebenso konservative wie vorausschauende Strategie zur Liquiditätssicherung. Durch Diversifikation der Finanzierungsquellen und Strukturierung der Fälligkeiten wird dabei eine Risikokonzentration im Liquiditätsbereich vermieden. Die aktuelle Liquiditätssituation überwacht der Konzern täglich. Darüber hinaus analysiert das Management fortlaufend die Einhaltung der Finanzkennzahlen aus der langfristigen Kreditvereinbarung. Aus Sicht der SAF-HOLLAND ist dieses Risiko als gering einzustufen.

Über die finanzwirtschaftlichen Risiken berichten wir auch im Anhang ab Seite 183. Ergänzende Informationen zur Liquidität und zur Unternehmensfinanzierung bietet der Lagebericht auf den Seiten 98 und 94.

__ Investitionsrisiken

Investitionen werden, angepasst an ihre jeweilige Größenordnung, in mehrstufigen Prozessen geprüft, bewertet und entschieden. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass Investitionen der Unternehmensstrategie gerecht werden, insbesondere auch im Hinblick auf unsere Rendite- und Sicherheitsanforderungen. Zum Investitionsrisiko werden unter anderem Risiken aus behördlicher Zulassung, das Bauherrenrisiko und das Auslastungsrisiko gezählt. Das Investitionsrisiko wird von uns als gering eingeschätzt. Die mit den baulichen Aktivitäten im Werk Keilberg an unserem Standort Bessenbach verbundenen Bauherrenrisiken haben wir über eine Bauherrenversicherung abgedeckt. Durch die Verlagerung des Werkes Wörth in die bestehenden Werke Keilberg und Frauengrund in Bessenbach entsteht kein Auslastungsrisiko, da ausschließlich bestehende Kapazitäten verlagert und nicht signifikant verändert werden.

ÜBERSICHT ÜBER DIE CHANCEN

Bevölkerungswachstum, Globalisierung der Wirtschaft und Ausbau der Straßennetze: Durch die großen weltweiten Trends bieten sich für SAF-HOLLAND zahlreiche Chancen, die über die nächsten Geschäftsjahre hinaus Bestand haben und das Wachstum unseres Konzerns langfristig fördern.

Mit der Weltbevölkerung wächst das Warenaufkommen

Die Vereinten Nationen sagen in ihren jüngsten Prognosen voraus, dass 2050 etwa 9,6 Milliarden Menschen auf der Erde leben. Dies bedeutet gegenüber heute eine Steigerung um rund ein Drittel. Durch den starken Anstieg der Weltbevölkerung und die Globalisierung der Wirtschaft nimmt der Güterverkehr in den kommenden Jahren kräftig zu. Eine Entwicklung, die für SAF-HOLLAND vielversprechende Perspektiven und gute Chancen bietet.

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) prognostiziert, dass sich die weltweiten Frachtmengen bis zum Jahr 2050 gegenüber 2010 mindestens verdoppeln. Dabei ist laut OECD je nach wirtschaftlichem Umfeld sogar eine Zunahme auf nahezu das Vierfache möglich.

ENTWICKLUNG DES GLOBALEN TRANSPORTVOLUMENS



Quelle: OECD/International Transport Forum, Transport Outlook 2012.

Besonders hohe Zuwachsraten erwartet die OECD beim Güteraufkommen in aufstrebenden Ländern wie den BRIC-Staaten. Dort könnte aus Sicht der Analysten bis 2050 ein Anstieg des Transportvolumens um mehr als das Fünffache möglich sein.

ENTWICKLUNG DES TRANSPORTVOLUMENS AUSSERHALB DER OECD



Quelle: OECD/International Transport Forum, Transport Outlook 2012.

Straßentransporte sind ein wichtiger Faktor

Mit den steigenden Frachtmengen wächst auch das über Straßen transportierte Gütervolumen – in aufstrebenden Ländern ebenso wie in den Industrienationen. Dafür sorgen verschiedene Tendenzen, insbesondere die zunehmende Urbanisierung und der globale Ausbau der Infrastrukturen.

Trend zur Urbanisierung

Immer mehr Menschen zieht es in die Städte. Dort lebt zurzeit etwa jeder zweite Weltbürger und der Anteil an Stadtbewohnern steigt bis 2050 voraussichtlich auf gut zwei Drittel aller Menschen. Auch von dieser Entwicklung kann SAF-HOLLAND profitieren, denn in den Metropolen sind Lkw das wichtigste Transportmittel für Güter und Waren.

Ausbau der Infrastrukturen

Weltweit werden die Transportrouten ausgebaut und verbessert – in etablierten Volkswirtschaften, vor allem aber in den aufstrebenden Ländern. Damit wird der Einsatz von Trucks und Trailern beim Gütertransport weiter gefördert. In den Schwellenländern sind Investitionen in Infrastrukturprojekte im Zuge des wirtschaftlichen Aufschwungs unumgänglich. Da die Dynamik des Wirtschaftswachstums in den aufstrebenden Nationen nachlässt, investieren die Regierungen zudem auch im Rahmen ihrer Programme zur Konjunkturförderung intensiv in die Verkehrsverbindungen. So verwendet beispielsweise China rund 60% der Infrastrukturinvestitionen für den Ausbau des Straßennetzes. Die indische Regierung will das Straßennetz des Landes pro Tag um 30 Kilometer ausdehnen.

__ Weltmarkt für Trucks und Trailer wächst

Trucks und Trailer sind wichtige Glieder in den weltweiten Transportketten. Steigende Frachtmengen und erweiterte Straßennetze vergrößern die Nachfrage. Marktanalysten des Beratungsunternehmens Frost & Sullivan prognostizieren bis zum Jahr 2022 gegenüber 2012 einen Zuwachs bei den jährlich weltweit verkauften mittelschweren und schweren Lkw um rund 70% auf 4,6 Millionen Fahrzeuge. Dabei soll voraussichtlich ein Viertel des vertrieblischen Wachstumsvolumens auf die Triade-Regionen Europa, USA und Japan entfallen. Als wesentlicher Treiber des weltweiten Nutzfahrzeugabsatzes wird der indische Markt gesehen. So gehen die Analysten von Deloitte Consulting davon aus, dass sich Indien bis zum Jahr 2024 nach China zum weltweit zweitgrößten Markt beim Verkauf mittelschwerer und schwerer Lkw entwickeln wird.

Bessere Straßen erlauben höherwertig ausgestattete Flotten

Der nachhaltige Aufschwung des globalen Nutzfahrzeugmarkts wird nicht nur vom quantitativen Ausbau der Flotten getrieben. Mit verbesserten Straßennetzen wächst zugleich das Interesse an höherwertigen Trucks und Trailern. Diese Entwicklung bietet für SAF-HOLLAND eine gute Möglichkeit, um die jeweiligen Geschäfte vor Ort qualitativ und margensteigernd vergrößern zu können. So beliefern wir in den aufstrebenden Ländern Hersteller und Endkunden zunächst mit Produktkomponenten, die zielgerichtet auf den aktuellen regionalen Bedarf abgestimmt sind. Im Zuge der qualitativen Weiterentwicklung der Märkte leiten wir dann per Technologietransfer zu höherwertigeren Systemen über.

Chancen durch strengere Umwelt- und Sicherheitsstandards

Weltweit gelten immer höhere Umweltstandards. Die steigenden Anforderungen lassen sich mit Altfahrzeugen nicht erfüllen. Folglich fördert auch diese Entwicklung den Absatz von Trucks und Trailern. Für SAF-HOLLAND sind die Initiativen zur Ressourcenschonung und zum Klimaschutz mit weiteren Chancen verknüpft, denn mit unseren gewichtsoptimierten Komponenten tragen wir zur Reduktion des Kraftstoffbedarfs bei und sorgen somit zugleich für niedrigere Emissionen. Auch die Sicherheitsvorgaben werden international zunehmend strenger gestaltet. Diese Entwicklung fördert unsere Chancen am Markt ebenfalls, denn Produkte von SAF-HOLLAND sind mit ihren stetig vorangetriebenen Technologien seit jeher auf Langlebigkeit und höchstmögliche Sicherheit ausgerichtet.

Nicht nur die BRIC-Länder sind im Aufbruch

Wie die Unternehmensberatung PwC in einer Studie ermittelte, sind bis zum Jahr 2020 mit einem Anteil von 71% fast drei Viertel des globalen Lkw-Marktes außerhalb der etablierten Industrienationen angesiedelt. Dabei handelt es sich nicht nur um BRIC-Länder, denn auch weitere Staaten sind auf dem Sprung in die Zukunft. Für die sich wandelnden und weiter entwickelnden Märkte ist SAF-HOLLAND gut aufgestellt. Hierzu gehört, dass wir Trucks und Trailer mit unseren Marken SAUER GERMANY QUALITY PARTS und GoldLine über deren gesamten Lebenszyklus hinweg mit Ersatzteilen versorgen können. Beide Marken sind speziell für Märkte konzipiert, auf deren Straßen sich viele Fahrzeuge mit hohem Lebensalter bewegen. In den aufstrebenden Zukunftsmärkten der Schwellenländer eröffnen uns die Marken nicht nur zusätzliche Absatzpotenziale – sie ermöglichen auch eine frühzeitige Positionierung.

Aus unseren internationalen Erfahrungen wissen wir, dass in den Zukunftsmärkten der Schwellenländer spezielle Qualitäten zählen. Trucks und Trailer müssen dort vor allem robust und günstig sein. Die Produktion solcher Fahrzeuge ist eine Stärke chinesischer Hersteller. Sie betätigen sich – nicht zuletzt aufgrund des für den heimischen Markt prognostizierten Produktionsüberschusses von 13% in 2020 – zunehmend als Exporteure in die wachsenden Märkte der Schwellenländer. Da SAF-HOLLAND in China gut positioniert ist, können wir daran partizipieren.

Weltweite Geschäfte brauchen globale Präsenz

Unser Unternehmen ist in den etablierten Nutzfahrzeugmärkten ebenso zuhause wie in attraktiven Branchenmärkten aufstrebender Länder. Der aktuelle Logistikindex des Marktforschungsunternehmens Transport Intelligence benennt die aussichtsreichsten Märkte der globalen Logistikbranche. In neun der aufgeführten Top-10-Nationen ist SAF-HOLLAND direkt vor Ort präsent. Dabei stehen für uns insbesondere China und Brasilien im Fokus – zwei Nationen, die im Ranking des Logistikindex die vordersten Plätze belegen.

DIE WICHTIGSTEN WACHSTUMSLÄNDER DER GLOBALEN LOGISTIKBRANCHE

Platzierung	Land
1	China
2	Brasilien
3	Saudi-Arabien
4	Indien
5	Indonesien
6	Vereinigte Arabische Emirate
7	Russland
8	Malaysia
9	Mexiko
10	Türkei

Quelle: Transport Intelligence, Agility Emerging Markets Logistics Index (Januar 2014).

Wechsel zur E-Mobilität treibt den Markt für Busse

Mit der Akquisition der chinesischen Corpco intensivierte SAF-HOLLAND die Aktivitäten im Busbereich und kann somit verstärkt auch von Entwicklungen dieses Marktsegments profitieren. Der öffentliche Nahverkehr ist vor allem in den schnell wachsenden Metropolen der Schwellenländer von wesentlicher Bedeutung. In den Megacities sollen Buslinien den Individualverkehr reduzieren und damit sowohl das innerstädtische Verkehrsaufkommen als auch die Abgasbelastung reduzieren. So werden beispielsweise in Indien während des Wirtschaftsjahres 2014/2015 rund 1,2 Mrd. US-Dollar in 100 sogenannte Smartcities investiert. Sie zeichnen sich durch einen leistungsstarken öffentlichen Personennahverkehr aus, bei dem Busse wichtige Aufgaben übernehmen.

Auch in China wird der Ausbau der Busverbindungen intensiviert. Dabei gewinnt vor allem die E-Mobilität an Bedeutung. Seit 2009 ist es das Ziel der chinesischen Regierung, alle herkömmlichen Stadtbusse des Landes durch Elektrobusse zu ersetzen. Branchenexperten zufolge ergibt sich daraus eine Nachfrage von 50.000 bis 150.000 Elektrobussen pro Jahr. International wird der Markt für E-Busse schon heute von chinesischen Anbietern angeführt. So sind die umweltfreundlichen Fahrzeuge aus dem Land der Mitte längst auch in europäischen Städten wie Mailand, Barcelona, London und Amsterdam unterwegs. E-Mobilität ist auch für Corpco ein Thema. So präsentierte SAF-HOLLAND auf der IAA Nutzfahrzeuge 2014 die innovative Luftfederung J Beam. Sie richtet sich an elektrisch betriebene 9-Meter-Busse und schafft durch ein neues Design dringend benötigten Raum für die Stromspeicher. Mehr dazu auf Seite 54.

NACHTRAGSBERICHT

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

PROGNOSEBERICHT

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Weltwirtschaft nimmt Fahrt auf

Das Institut für Weltwirtschaft (IfW) geht von einer weiteren Zunahme der weltwirtschaftlichen Dynamik aus. Höhere Zuwachsraten dürften insbesondere die fortgeschrittenen Volkswirtschaften verzeichnen – eine Entwicklung, die über stärkere Außennachfrage auch den Schwellenländern zugutekommt. Für 2015 erwartet das IfW einen Anstieg der Weltproduktion um 3,7%. Im Folgejahr könnte die Wachstumsrate dann bei 3,9% liegen. Stärker dürfte der Weltmarkt steigen, dem eine Expansion um 4,5% in diesem und 5,5% im nächsten Jahr zugesprochen wird. Bei seiner Prognose setzt das Institut voraus, dass sich die geopolitischen Krisen nicht zuspitzen, Anspannungen an den Finanzmärkten allenfalls auf knappe Zeiträume oder einzelne Länder beschränkt sind und keine erneuten Zweifel am Bestand des Euroraums aufkommen.

__ Europa: Konjunkturelle Erholung setzt sich fort

In Europa zeigen die wirtschaftlichen Anpassungsprozesse in den Krisenländern zunehmend Wirkung, was der Konjunktur fördernde Impulse liefern dürfte. Einer durchgreifenden konjunkturellen Erholung stehen jedoch nach Ansicht des IfW in einigen Euro-Ländern noch strukturelle Probleme entgegen. Sowohl für die Europäische Union als auch für den Euroraum sind somit 2015 und 2016 vorerst nur moderate Wachstumsraten zu erwarten.

__ Nordamerika: Aufschwung in den USA

In den Vereinigten Staaten haben sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nachhaltig verbessert. Dementsprechend wird für diesen Wirtschaftsraum ein deutliches Wirtschaftswachstum vorausgesagt. Mit einem Wirtschaftswachstum um 3,2% in diesem und 3,5% im nächsten Jahr dürften sich die USA als einer der Wachstumsmotoren der Weltwirtschaft darstellen. In diesem Kontext werden nach Meinung des IfW insbesondere Unternehmensinvestitionen ansteigen, wobei die Unternehmen von sehr günstigen Finanzierungsbedingungen profitieren werden.

__ BRIC-Länder: Konjunktur überwiegend aufwärtsgerichtet

Weiterhin uneinheitlich entwickelt sich das Wirtschaftswachstum vermutlich in den BRIC-Staaten. Bezogen auf Russland wird für 2015 mit einer leichten Rezession gerechnet, bevor die Konjunktur 2016 wieder ins Plus dreht. Das brasilianische Bruttoinlandsprodukt legt laut den Schätzungen des Instituts für Weltwirtschaft voraussichtlich in beiden Jahren zu.

Chancen- und Risikobericht
Nachtragsbericht
Prognosebericht

Insgesamt gibt es jedoch uneinheitliche Schätzungen und Quellen zur brasilianischen Wirtschaftsentwicklung. Weiterhin positiv entwickelt sich auch Indien, wo die jährlichen Zuwachsraten im Prognosezeitraum über 6% liegen sollen. In China dürfte das Bruttoinlandsprodukt dem IfW zufolge 2015 um 7,0% und 2016 um 6,7% zunehmen. Der Trend zu einem schwächeren chinesischen Konjunkturwachstum setzt sich somit fort, doch liegen die Expansionsraten des Landes weiterhin deutlich über denen der Weltwirtschaft.

PROGNOSTIZIERTE KONJUNKTURENTWICKLUNG IN WICHTIGEN MÄRKTEN

	2015	2016
Europäische Union	1,6%	1,8%
Euroraum	1,2%	1,5%
Deutschland	1,7%	1,9%
Vereinigte Staaten	3,2%	3,5%
Brasilien	1,5%	2,5%
Russland	-0,5%	0,5%
Indien	6,5%	6,5%
China	7,0%	6,7%

Quelle: Institut für Weltwirtschaft IfW
(Dezember 2014).

Branchenkonjunktur: Perspektiven weiterhin positiv

Für den globalen Nutzfahrzeugmarkt stehen die Zeichen auch künftig auf Wachstum. Die Branchenexperten von A.T. Kearney erwarten, dass sich der Weltmarkt für mittelschwere und schwere Trucks bis 2020 jährlich um 4,8% vergrößert. Dabei dürften vor allem das zunehmende Güteraufkommen sowie die international ausgebauten Straßennetze für Impulse sorgen. Verstärkend wirkt der hohe Nachholbedarf bei Neukäufen durch Spediteure zur Modernisierung der Flotten in etablierten Märkten.

__ Nutzfahrzeugmarkt Europas gewinnt an Kraft

Der europäische Markt entwickelt sich den Prognosen zufolge weiterhin positiv. Dafür spricht insbesondere das hohe Durchschnittsalter der Flotten, das Neuanschaffungen zunehmend unumgänglich macht. In Westeuropa soll sich die Zahl der erstangemeldeten Trailer in diesem Jahr um 4,4% und im nächsten Jahr um 9,0% erhöhen. In Osteuropa werden die Erstanmeldungen 2015 vermutlich auf dem Niveau des Vorjahres liegen. Für 2016 wird eine Zunahme der erstangemeldeten Fahrzeuge von 11,0% vorhergesagt. Deutliche Steigerungsraten sind auch im Truckbereich zu erwarten. Hier wird bei Fahrzeugen über 15 Tonnen für die Region West-, Mittel- und Osteuropa mit einem Anstieg von 13,3% in 2015 und 7,5% in 2016 gerechnet.

__ Zweistellige Zuwachsraten in Nordamerika

Für Nordamerika geht ACT Research von einem kräftigen Branchenwachstum aus. Im Trailerbereich steigen die Auslieferungszahlen 2015 voraussichtlich um 11,7% und bei den für SAF-HOLLAND wichtigen Trucks der Klasse 8 soll die Produktion um 14,0% zulegen. Im Jahr 2016 könnte der Markt dann eine Wachstumspause einlegen – bei einer nach wie vor hohen Jahresproduktion von jeweils mehr als 300.000 Einheiten. Leicht gegenläufig dürfte sich der Absatz von Fahrzeugen der Klasse 7 entwickeln. In diesem Segment rechnet ACT Research mit einem leichten Plus von 0,6% in diesem und 5,6% im nächsten Jahr. Auch in Nordamerika ist der Nachholbedarf ein wesentlicher Treiber der Expansion. Zusätzlichen Rückenwind erhält der Markt durch die starke Konjunktur und den Anstieg der Bautätigkeit.

__ BRIC-Länder bleiben wichtige Absatzmärkte

In den aufstrebenden Nationen nimmt das Transportaufkommen rasant zu und schafft einen wachsenden Bedarf an Trucks und Trailern. Die Nutzfahrzeugmärkte sind dementsprechend unverändert auf Wachstum eingestellt. Dies gilt auch für die BRIC-Länder, die zwischenzeitlich bereits 55% aller weltweit produzierten Lkw abnehmen. Bei weiterhin hohem Bedarf hängt

die Branchenentwicklung in Russland zunächst vom Fortgang der politischen Ereignisse ab. In Brasilien hingegen wird der Markt voraussichtlich nicht wachsen. Verbesserte Konjunkturaussichten sowie intensiverte Bau- und Bergbauaktivitäten fördern die Nachfrage in Indien. Hier erwartet der Branchenverband SIAM bei Trucks der höheren Gewichtsklassen einen Zuwachs zwischen 5% und 9%. In China steigt der Absatz mittelschwerer und schwerer Lkw A.T. Kearney zufolge bis 2020 auf 1,4 Millionen Einheiten. Die jährliche Expansionsrate erreicht dabei 4,0%.

KÜNFTIGE ENTWICKLUNG VON SAF-HOLLAND

Für eine weiterhin positive Geschäftsentwicklung ist SAF-HOLLAND gut gerüstet. Bedeutende Stärken des Unternehmens sind das hohe technologische Know-how, unsere modular aufgebaute Palette an Qualitätsprodukten, der enge Kontakt zu Flottenkunden und ein umfassendes Netz an Ersatzteil- und Servicestationen. Zudem verfügen wir über eine solide finanzielle Basis sowie langfristige finanzielle Absicherung unseres Wachstumskurses.

Wachstumsstrategie mit drei Schwerpunkten

SAF-HOLLAND arbeitet mit mittelfristig angelegten Strategien, die jeweils einen Zeitraum von fünf Jahren abdecken. Im laufenden Geschäftsjahr verfolgen wir unverändert die bekannte Wachstumsstrategie mit den Schwerpunkten: Ausbau des Trailergeschäfts in Nordamerika, Verstärkung der internationalen Aftermarketaktivitäten und weitere Durchdringung der Märkte in BRIC-Ländern.

Künftige Produkte: Gewichtsreduktion bleibt im Fokus

Im Mittelpunkt unserer Produktentwicklungen stehen nach wie vor Innovationen zur Gewichtsreduzierung sowie Lösungen zur Erhöhung der Langlebigkeit und für mehr Fahrsicherheit. Diese Ausrichtung entspricht exakt den Anforderungen der Flottenbetreiber, denn größere Zuladungen, geringerer Treibstoffverbrauch und hohe Fahrzeugverfügbarkeit sind wesentliche Voraussetzungen des rentablen Flottenbetriebs. Darüber hinaus entwickeln wir auch künftig Adaptionen für lokale Märkte und erschließen Absatzpotenziale durch Technologietransfer.

Zu den Markteinführungen des Jahres 2015 zählen unter anderem die auf der IAA Nutzfahrzeuge 2014 vorgestellten Luftfedersysteme INTRA S und INTRA R. Die innovativen Varianten der bewährten INTRA-Baureihe sind markt- und preisdifferenziert, was für hohe Attraktivität im Markt sorgt. Weitere Informationen zu INTRA S und INTRA R auf Seite 50. Zusätzliche Angaben zu den neuen Produkten von SAF-HOLLAND auf den Seiten 48, 53 und 56.

Investitionen in die Optimierung des Werksverbunds

Zu den Investitionsschwerpunkten zählt die Optimierung unseres Werksverbunds – eine Initiative unseres Maßnahmenpakets zur Ertragssteigerung der Business Unit Trailer Systems. Im Zuge der in Europa bereits angelaufenen Werkskonsolidierungen überführen wir das deutsche Werk Würth bis Ende 2015 vollständig in die beiden Werke am Hauptstandort Bessenbach. Im IT-Bereich investieren wir unverändert in Projekte zur datentechnischen Vernetzung der weltweiten Standorte, und zwar insbesondere in den Feldern Planung und Konsolidierung sowie Produktdatenmanagement.

Dividendenpolitik

Das Board of Directors wird der Hauptversammlung am 23. April 2015 vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende von 0,32 Euro je Aktie (Vj. 0,27) auszuschütten. Auf dieser Basis ergäbe sich eine Ausschüttungssumme von 14,5 Mio. Euro, was rund 44% des Nettoergebnisses entspricht.

Es ist das erklärte Ziel der SAF-HOLLAND, auch zukünftig kontinuierlich in Abhängigkeit vom Unternehmenserfolg an unserer Dividendenpolitik festzuhalten und 40% bis 50% des verfügbaren Nettoergebnisses an die Aktionäre auszuschütten. Voraussetzung für die Dividendenzahlung ist eine im Konzernjahresabschluss ausgewiesene Eigenkapitalquote von rund 40%.

GESAMTAUSSAGE ZUR KÜNFTIGEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Unsere Marktanteile wollen wir sowohl in den etablierten Kernmärkten als auch in aufstrebenden Regionen weiter erhöhen. Der aufwärtsgerichtete globale Nutzfahrzeugmarkt bietet dafür aussichtsreiche Perspektiven. In Europa erwarten wir 2015 im Trailergeschäft eine Nachfrage auf Vorjahresniveau. Die gute Auslastung unserer Werke sollte sich somit fortsetzen, unter anderem forciert durch die innovative Produktpalette. In Nordamerika rechnen wir aus heutiger Sicht ebenfalls mit einer erfreulichen Geschäftsentwicklung. Die nordamerikanischen Truck- und Trailermärkte sind derzeit durch eine starke Nachfrage geprägt, von der das Unternehmen aufgrund der hohen Marktanteile seiner Produkte profitieren kann. In den aufstrebenden Regionen haben wir im vergangenen Jahr mit Investitionen in China, Malaysia und Dubai Voraussetzungen geschaffen, um Wachstumschancen noch intensiver nutzen zu können. Die daraus resultierenden Effekte intensivieren unser Geschäft insbesondere in Asien, dem Nahen und Mittleren Osten sowie Nord- und Zentralafrika.

Voraussetzend, dass sich die politischen, gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen nicht eintrüben, bestätigen wir die im Dezember 2013 abgegebene Prognose. Für das Geschäftsjahr 2015 streben wir somit weiterhin einen Umsatz zwischen 980 Mio. Euro und 1,035 Mrd. Euro an. Auf der Ertragsseite haben wir uns unverändert eine bereinigte EBIT-Marge von 9% bis 10% zum Ziel gesetzt. Dazu wird auch das initiierte Maßnahmenpaket zur Ertragssteigerung der Business Unit Trailer Systems beitragen.

116 Konzernabschluss

- 118 Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- 119 Konzernbilanz
- 120 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 121 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 122
- 186 Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A.
- 188 Mandate des Board of Directors/
Management Board
- 190 Bericht des Réviseur d'entreprises agréé
- 192 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Konzernanhang:**122 1 Informationen zum Unternehmen****122 2 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze**

2.1	Grundlagen der Erstellung des Abschlusses	122
2.2	Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen	122
2.3	Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	125
2.4	Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	139
2.5	Veröffentlichte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards	140

142 3 Konsolidierungskreis**144 4 Segmentinformation****147 5 Erläuterungen zur Konzern-****Gesamtpériodenerfolgsrechnung**

5.1	Umsatzkosten	147
5.2	Sonstige Erträge und Aufwendungen	147
5.2.1	Sonstige betriebliche Erträge	147
5.2.2	Vertriebskosten	148
5.2.3	Allgemeine Verwaltungskosten	148
5.2.4	Forschungs- und Entwicklungskosten	148
5.2.5	Finanzergebnis	149
5.2.6	Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	150
5.2.7	Abschreibungen	150
5.2.8	Wertaufholungen und Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten	150
5.3	Ertragsteuern	151

153 6 Erläuterungen zur Konzernbilanz

6.1	Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte	153
6.2	Sachanlagen	156
6.3	Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	157
6.4	Sonstige langfristige Vermögenswerte	158
6.5	Vorräte	158
6.6	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	159
6.7	Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	160
6.8	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	160
6.9	Eigenkapital	160
6.10	Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	162
6.11	Sonstige Rückstellungen	166
6.12	Verzinsliche Darlehen und Anleihen	171
6.13	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	172
6.14	Sonstige Verbindlichkeiten	172

173 7 Sonstige Angaben

7.1	Finanzinstrumente und Finanzrisikomanagement	173
7.2	Ergebnis je Aktie	179
7.3	Kapitalflussrechnung	180
7.4	Sonstige finanzielle Verpflichtungen	181
7.5	Eventualverbindlichkeiten	181
7.6	Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen	182
7.7	Kapitalmanagement	184
7.8	Honorare des Abschlussprüfers	185
7.9	Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	185

KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR	Anhang	2014	2013
Umsatzerlöse	(4)	959.683	857.018
Umsatzkosten	(5.1)	-785.051	-701.442
Bruttoergebnis vom Umsatz		174.632	155.576
Sonstige betriebliche Erträge	(5.2.1)	1.984	3.063
Vertriebskosten	(5.2.2)	-57.699	-53.304
Allgemeine Verwaltungskosten	(5.2.3)	-44.617	-38.012
Forschungs- und Entwicklungskosten	(5.2.4)	-19.614	-17.923
Betriebliches Ergebnis	(4)	54.686	49.400
Finanzerträge	(5.2.5)	9.098	1.077
Finanzaufwendungen	(5.2.5)	-16.802	-18.892
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	1.988	-142
Ergebnis vor Steuern		48.970	31.443
Ertragsteuern	(5.3)	-16.292	-7.078
Periodenergebnis		32.678	24.365
davon entfallen auf			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		32.643	24.365
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		35	-
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs			
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen		-13.175	12.325
Ertragsteuern auf direkt im Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(6.9)	4.283	-4.168
Posten, die in den Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(6.9)	9.210	-10.093
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	(6.9)/(7.1)	1.438	2.602
Ertragsteuern auf direkt im Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(6.9)	-391	-708
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs		1.365	-42
Gesamtperiodenerfolg		34.043	24.323
davon entfallen auf			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		33.854	24.323
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		189	-
Unverwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	(7.2)	0,72	0,54
Verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	(7.2)	0,69	0,54

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
Konzernbilanz

KONZERNBILANZ

TEUR	Anhang	31.12.2014	31.12.2013
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte		363.955	329.166
Firmenwert	(6.1)	50.248	45.404
Immaterielle Vermögenswerte	(6.1)	142.363	139.118
Sachanlagen	(6.2)	116.971	100.605
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	11.805	9.829
Finanzielle Vermögenswerte	(7.1)	118	-
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(6.4)	3.042	2.879
Latente Steueransprüche	(5.3)	39.408	31.331
Kurzfristige Vermögenswerte		281.241	207.270
Vorräte	(6.5)	122.156	100.223
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(6.6)	102.964	76.088
Forderungen aus Ertragsteuern		2.732	498
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(6.7)	9.108	6.590
Finanzielle Vermögenswerte	(7.1)	116	15
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(6.8)	44.165	23.856
Summe Aktiva		645.196	536.436
Passiva			
Summe Eigenkapital	(6.9)	248.597	222.186
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		246.593	222.186
Grundkapital		454	454
Kapitalrücklage		268.644	265.843
Gesetzliche Rücklage		45	22
Sonstige Rücklage		436	436
Bilanzverlust		-773	-21.145
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		-22.213	-23.424
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		2.004	-
Langfristige Schulden		264.997	197.906
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(6.10)	37.493	25.433
Sonstige Rückstellungen	(6.11)	6.799	6.140
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(6.12)	177.797	131.994
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		1.773	1.887
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(7.1)	-	205
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.14)	685	657
Latente Steuerschulden	(5.3)	40.450	31.590
Kurzfristige Schulden		131.602	116.344
Sonstige Rückstellungen	(6.11)	10.134	6.450
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(6.12)	3.543	14.869
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		399	350
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(6.13)	94.363	79.253
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		4.704	2.107
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(7.1)	45	-
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.14)	18.414	13.315
Summe Passiva		645.196	536.436

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

2014									
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend									
TEUR	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.9)
Stand 01.01.2014	454	265.843	22	436	-21.145	-23.424	222.186	-	222.186
Periodenergebnis	-	-	-	-	32.643	-	32.643	35	32.678
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	-	-	-	-	-	1.211	1.211	154	1.365
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-	-	-	33.854	189	34.043
Dividende	-	-	-	-	-12.248	-	-12.248	-	-12.248
Einstellung in die gesetzliche Rücklage	-	-	23	-	-23	-	-	-	-
Zugang Anteile ohne beherrschenden Einfluss aus Unternehmenszusammenschlüssen	-	-	-	-	-	-	-	1.815	1.815
Ausgabe Wandelschuldverschreibung	-	2.823	-	-	-	-	2.823	-	2.823
Transaktionskosten	-	-22	-	-	-	-	-22	-	-22
Stand 31.12.2014	454	268.644	45	436	-773	-22.213	246.593	2.004	248.597

2013									
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend									
TEUR	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.9)
Stand 01.01.2013	454	265.843	22	436	-45.510	-23.382	197.863	-	197.863
Periodenergebnis	-	-	-	-	24.365	-	24.365	-	24.365
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	-	-	-	-	-	-42	-42	-	-42
Stand 31.12.2013	454	265.843	22	436	-21.145	-23.424	222.186	-	222.186

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
Konzern-Kapitalflussrechnung

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Anhang	2014	2013
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		48.970	31.443
- Finanzerträge	(5.2.5)	-9.098	-1.077
+ Finanzaufwendungen	(5.2.5)	16.802	18.892
+/- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	-1.988	142
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(5.2.7)	19.673	17.876
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte	(6.5)/(6.6)	2.010	2.636
+/- Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen		364	4
+ erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		18	253
Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital		76.751	70.169
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen		-1.027	1.086
+/- Veränderung der Vorräte		-14.040	-19.808
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte		-18.645 ¹⁾	9.136 ¹⁾
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		5.779	2.424
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen		48.817	63.007
- gezahlte Ertragsteuern	(5.3)	-12.769	-9.045
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		36.048	53.962
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
- Erwerb von Sachanlagevermögen	(6.2)	-20.520	-13.830
- Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(6.1)	-4.223	-9.386
+/- Erwerb/Verkauf/Abwicklung von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(3)	-	-788
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		623	337
- Auszahlung für Unternehmenserwerbe abzüglich erhaltener Zahlungsmittel	(3)	-5.396	-
+ erhaltene Zinsen		58	145
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		-29.458	-23.522
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
+ Einzahlungen aus der Aufnahme kurz- und langfristiger Finanzschulden	(6.12)	-	14.000
- Zahlungen für Aufwendungen in Verbindung mit der Anpassung/Änderung der Finanzierungsvereinbarung	(5.2.5)	-	-396
- an die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. gezahlte Dividende	(6.9)	-12.248	-
+ Einzahlungen aus der Emission einer Wandelschuldverschreibung	(6.9)/(6.12)	100.200	-
- gezahlte Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Emission der Wandelschuldverschreibung		-771	-
- Zahlung für die Ablösung von Zinsswaps	(7.1)	-1.142	-
- Zahlungen für Finanzierungsleasing		-280	-386
- gezahlte Zinsen		-9.930	-7.008
- Tilgung von kurz- und langfristigen Finanzschulden	(6.12)	-64.275 ²⁾	-21.125 ²⁾
+/- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	(6.12)	1.080	-9.942
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		12.634	-24.857
Nettozunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		19.224	5.583
+/- Wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		1.085	-306
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode	(6.8)	23.856	18.579
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	(6.8)	44.165	23.856

¹⁾ Zum 31. Dezember 2014 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 21,7 Mio. Euro (Vj. 18,7 Mio. Euro) im Rahmen eines Factoring-Vertrages verkauft. Den rechtlichen Bestand der Forderung vorausgesetzt, bestehen aus den verkauften Forderungen keine weiteren Rückgriffsrechte auf SAF-HOLLAND.

²⁾ Tilgung Facility A1 und A2.

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2014

1 _ INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

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

Der zum 31. Dezember 2014 aufgestellte Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochtergesellschaften (kurz: „Konzern“ oder „Gruppe“) wurde am 10. März 2015 durch Beschluss des Board of Directors zur Veröffentlichung freigegeben. Nach luxemburgischem Recht ist der Jahresabschluss von den Anteilseignern zu genehmigen.

2 _ BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

2.1

GRUNDLAGEN DER ERSTELLUNG DES ABSCHLUSSES

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

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

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

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

2.2

WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

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

Wertminderung der Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte, ob Firmenwerte und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einer Wertminderung unterliegen. Die Werthaltigkeitstests des Konzerns zum 1. Oktober 2014 basieren auf Berechnungen des erzielbaren Betrages, im Rahmen derer eine Discounted-Cashflow-Methode verwendet wird. Die zukünftigen Cashflows werden aus dem Finanzplan der nächsten fünf Jahre abgeleitet. Cashflows jenseits der Planungsperiode werden unter Anwendung individueller Wachstumsraten extrapoliert. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz, von den erwarteten künftigen Mittelzu- und -abflüssen und der für Zwecke der Extrapolation verwendeten Wachstumsrate.

Den Annahmen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand beruhen. Insbesondere werden bezüglich der erwarteten Geschäftsentwicklung die vorliegenden Gegebenheiten ebenso wie die als realistisch eingeschätzte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von Marktforschungsunternehmen kommunizierten erwarteten Stückzahlen für den Truck- und Trailermarkt und Planungsgesprächen mit den wesentlichen Kunden der Gruppe. Obwohl das Management davon ausgeht, dass die zur Berechnung des erzielbaren Betrages verwendeten Annahmen angemessen sind, könnten etwaige unvorhersehbare Veränderungen dieser Annahmen zu einem Wertminderungsaufwand führen, der die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nachteilig beeinflussen könnte. Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrages für die verschiedenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einschließlich einer Sensitivitätsanalyse werden in Anhangsangabe 6.1 genauer erläutert. Zum 31. Dezember 2014 betragen die Buchwerte der Firmenwerte 50,2 Mio. Euro (Vj. 45,4) und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer 32,7 Mio. Euro (Vj. 31,0).

Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer

Die Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer erfordert die Verwendung von Schätzungen für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes zum Erwerbszeitpunkt, insbesondere bei den im Zusammenhang mit einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen Vermögenswerten. Des Weiteren ist die erwartete Nutzungsdauer dieser Vermögenswerte zu bestimmen. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte und der Nutzungsdauer sowie die Werthaltigkeitstests bei Vorliegen von Anzeichen auf eine Wertminderung basieren auf Ermessensentscheidungen des Managements. Zum 31. Dezember 2014 betragen die Buchwerte der Sachanlagen 117,0 Mio. Euro (Vj. 100,6) und die der immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer 109,7 Mio. Euro (Vj. 108,1). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.1 und 6.2 enthalten.

Aktive latente Steuern

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

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

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten Zinsvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass diese in der Zukunft zur Minderung des zu versteuernden Einkommens genutzt werden können. Zum 31. Dezember 2014 betrug der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge 2,6 Mio. Euro (Vj. 3,5). Der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge belief sich auf 37,2 Mio. Euro (Vj. 31,2). Darüber hinaus betrug zum 31. Dezember 2014 der Buchwert der aktivierten latenten Steuern auf steuerliche Zinsvorträge 29,3 Mio. Euro (Vj. 29,6). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 5.3 dargestellt.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

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

Entsprechend der langfristigen Ausrichtung der Pensionspläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2014 betrug der Buchwert der Pensionen und ähnlicher Verpflichtungen 37,5 Mio. Euro (Vj. 25,4). Weitere Einzelheiten hierzu, einschließlich einer Sensitivitätsanalyse, sind in Anhangsangabe 6.10 dargestellt.

Sonstige Rückstellungen

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

Zum 31. Dezember 2014 beliefen sich die sonstigen Rückstellungen auf 16,9 Mio. Euro (Vj. 12,6). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.11 dargestellt.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Kosten aus der Gewährung von Phantom Shares und Share Units (Wertsteigerungsrechten) an Mitglieder des Management Board und bestimmte Führungskräfte werden im Konzern zunächst mit dem beizulegenden Zeitwert der Wertsteigerungsrechte zum Zeitpunkt der Gewährung angesetzt und nachfolgend an jedem Bilanzstichtag sowie zum Erfüllungstag neu bewertet. Zur Schätzung des beizulegenden Zeitwertes anteilsbasierter Vergütungen muss ein geeignetes Bewertungsverfahren bestimmt werden, wobei die Auswahl des Modells von der Ausgestaltung der Bedingungen der Verträge abhängt. In dieses Modell fließen im Rahmen der Schätzung des beizulegenden Zeitwertes verschiedene Input-Parameter ein, für die Annahmen getroffen werden müssen. Hierbei handelt es sich insbesondere um die erwartete Optionslaufzeit, die Volatilität des Aktienkurses und die erwartete Dividendenrendite. Die erwartete Laufzeit der Phantom Shares basiert auf aktuellen Erwartungen des Managements bezüglich des Ausübungsverhaltens der Teilnehmer und entspricht nicht zwingend dem tatsächlich eintretenden Ausübungsverhalten der Begünstigten. Der erwarteten Volatilität liegt die Annahme zugrunde, dass von der historischen Volatilität einer Peer-Group über einen der erwarteten Laufzeit der Phantom Shares und Share Units ähnlichen Zeitraum auf künftige Trends geschlossen werden kann, sodass die tatsächlich eintretende Volatilität von den getroffenen Annahmen abweichen kann. Aufgrund der Restrukturierung der Gesellschaft in der Vergangenheit wurde nicht auf die tatsächliche historische Volatilität der Gesellschaft zurückgegriffen, da diese nach Ansicht des Managements der Gesellschaft nicht repräsentativ für die zukünftige Kursentwicklung ist. 2014 betrug der Buchwert der Verpflichtungen 4,4 Mio. Euro (Vj. 1,4). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.11 dargestellt.

Derivative Finanzinstrumente

Sofern der beizulegende Zeitwert von in der Bilanz erfassten finanziellen Vermögenswerten und Schulden nicht mit Hilfe von Daten eines aktiven Marktes bestimmt werden kann, wird er unter der Verwendung von Bewertungsverfahren ermittelt. Die in das Modell eingehenden Größen stützen sich soweit möglich auf beobachtbare Marktdaten. Ist dies nicht möglich, stellt die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte in gewissem Maße eine Ermessensentscheidung dar. Die Ermessensentscheidungen betreffen Parameter wie Liquiditätsrisiko, Kreditrisiko und Volatilität. Änderungen der Annahmen bezüglich dieser Faktoren könnten sich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert der Finanzinstrumente auswirken. Zum 31. Dezember 2014 betrug der Buchwert der derivativen Finanzinstrumente 0,2 Mio. Euro (Vj. -0,2). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 7.1 dargestellt.

2.3

ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Konsolidierungsgrundsätze

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

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

Unternehmenszusammenschlüsse

Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d.h. ab dem Zeitpunkt, an dem die Gesellschaft die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Beherrschung eines Beteiligungsunternehmens liegt vor, wenn die SAF-HOLLAND S.A. unmittelbar oder mittelbar die Verfügungsmacht über das Beteiligungsunternehmen besitzt, den variablen Rückflüssen aus dem Beteiligungsunternehmen ausgesetzt ist und die Fähigkeit besitzt, die variablen Rückflüsse des Beteiligungsunternehmens mittels ihrer Verfügungsmacht zu beeinflussen. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

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

Eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen ohne Verlust der Beherrschung wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert.

Verliert das Mutterunternehmen die Beherrschung über ein Tochterunternehmen, so werden folgende Schritte durchgeführt:

- Ausbuchung der Vermögenswerte (einschließlich Geschäfts- oder Firmenwert) und der Schulden des Tochterunternehmens,
- Ausbuchung des Buchwertes der Anteile ohne beherrschenden Einfluss an dem ehemaligen Tochterunternehmen,
- Ausbuchung der im Eigenkapital erfassten kumulierten Umrechnungsdifferenzen,
- Erfassung des beizulegenden Zeitwertes der erhaltenen Gegenleistung,
- Erfassung des beizulegenden Zeitwertes der verbleibenden Beteiligung,
- Erfassung der Ergebnisüberschüsse bzw. -fehlbeträge in der Gewinn- und Verlustrechnung,
- Umgliederung der auf das Mutterunternehmen entfallenden Bestandteile des sonstigen Ergebnisses in die Gewinn- oder Verlustrechnung oder in die Gewinnrücklagen, wenn dies von IFRS gefordert wird.

Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

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

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

Ein Gemeinschaftsunternehmen ist eine gemeinsame Vereinbarung, bei der die Parteien, die gemeinschaftlich die Führung über die Vereinbarung ausüben und 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. Die Einbeziehung der Anteile an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen in den Konzernabschluss im Wege der Equity-Methode endet zu dem Zeitpunkt, ab dem der Konzern nicht mehr maßgeblichen Einfluss ausübt bzw. nicht mehr die gemeinschaftliche Führung der Entscheidungsprozesse ausüben kann. Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen bzw. Gemeinschaftsunternehmen werden entsprechend dem Anteil an dem assoziierten Unternehmen bzw. Gemeinschaftsunternehmen eliminiert.

Die vollständige Aufstellung über den Anteilsbesitz des Konzerns ist unter Anhangsangabe 7.6 aufgeführt.

Fremdwährungsumrechnung

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

Die wichtigsten funktionalen Währungen der ausländischen Geschäftsbetriebe sind der US-Dollar (USD) und der Kanadische Dollar (CAD). Zum Bilanzstichtag lauteten die Umrechnungskurse der genannten Währungen: EUR/USD = 1,21551 (Vj. 1,37665) respektive EUR/CAD = 1,41323 (Vj. 1,47210). Der gewichtete Durchschnittskurs der beiden Währungen betrug: EUR/USD = 1,32679 (Vj. 1,32746) respektive EUR/CAD = 1,46516 (Vj. 1,36634).

Firmenwert

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

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

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

Immaterielle Vermögenswerte

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

	Kundenbeziehung	Technologie	Aktiviere Entwicklungs-kosten	Marke	Servicenet	Lizenzen und Software
Angewandte Abschreibungs-methode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Keine Abschreibung	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer oder über den Zeitraum des Rechts
Nutzungsdauer	25–40 Jahre	10–18 Jahre	8–10 Jahre	Unbestimmt	20 Jahre	3–10 Jahre

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

Sachanlagen

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

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

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

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

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

Den planmäßigen Abschreibungen liegen grundsätzlich folgende Nutzungsdauern zugrunde:

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

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

Fremdkapitalkosten

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

Leasingverhältnisse

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

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

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

Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen

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

der Fall, so wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils und dem Buchwert für diesen Anteil als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

Wertminderung von nicht-finanziellen Vermögenswerten

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

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

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

Finanzinstrumente

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

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

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

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

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

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

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

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

__ Bemessung des beizulegenden Zeitwertes

Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswertes eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwertes wird davon ausgegangen, dass der Geschäftsvorfall, in dessen Rahmen der Verkauf des Vermögenswertes oder die Übertragung der Schuld erfolgt, entweder auf dem

- Hauptmarkt für den Vermögenswert oder die Schuld oder dem
- vorteilhaftesten Markt für den Vermögenswert bzw. die Schuld, sofern kein Hauptmarkt vorhanden ist,

vonstattengeht.

Der Konzern muss Zugang zum Hauptmarkt oder zum vorteilhaftesten Markt haben.

Der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswertes 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 Zeitwertes eines nicht-finanziellen Vermögenswertes wird die Fähigkeit des Marktteilnehmers berücksichtigt, durch die höchste und beste Verwendung des Vermögenswertes 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 Zeitwertes zur Verfügung stehen. Dabei ist die Verwendung maßgeblicher, beobachtbarer Inputfaktoren möglichst hoch und jene nicht beobachtbarer Inputfaktoren möglichst gering zu halten.

Alle Vermögenswerte und Schulden, für die der beizulegende Zeitwert bestimmt oder im Abschluss ausgewiesen wird, werden in die nachfolgend beschriebenen Fair-Value-Hierarchien 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 oder 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.

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

__ Originäre Finanzinstrumente

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

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

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

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

Sonstige originäre finanzielle Verbindlichkeiten werden nach der erstmaligen Erfassung zu **fortgeführten Anschaffungskosten** unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Darunter fallen im Konzern verzinsliche Darlehen und Anleihen sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

__ Derivative Finanzinstrumente

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

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

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

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

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

__ Hybride Finanzinstrumente

Finanzinstrumente, die sowohl eine Fremd- als auch eine Eigenkapitalkomponente enthalten, werden ihrem Charakter entsprechend in unterschiedlichen Bilanzposten angesetzt. Zu den hier relevanten Eigenkapitalinstrumenten gehört die Wandelschuldverschreibung. Der beizulegende Zeitwert von Wandlungsrechten wird bereits bei der Emission einer Wandelschuldverschreibung in die Kapitalrücklage eingestellt und gleichzeitig von der Anleiheverbindlichkeit abgesetzt. Beizulegende Zeitwerte von Wandlungsrechten aus unterverzinslichen Anleihen werden anhand des kapitalisierten Unterschiedsbetrages aus dem Zinsvorteil ermittelt. Während der Laufzeit der Anleihe wird der Zinsaufwand der Fremdkapitalkomponente aus dem Marktzins zum Zeitpunkt der Emission für eine vergleichbare Anleihe ohne Wandlungsrecht errechnet. Der Differenzbetrag zwischen dem berechneten und dem gezahlten Zins erhöht den Buchwert der Anleiheverbindlichkeit. Die Emissionskosten der Wandelschuldverschreibung reduzieren direkt proportional die Anschaffungskosten der Eigen- bzw. der Fremdkapitalkomponente.

Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten

Finanzielle Vermögenswerte oder eine Gruppe von finanziellen Vermögenswerten, mit Ausnahme der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten, werden zu jedem Bilanzstichtag auf das Vorhandensein von Indikatoren für eine Wertminderung untersucht. Finanzielle Vermögenswerte werden als wertgemindert betrachtet, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die

nach dem erstmaligen Ansatz eintraten (ein eingetretener „Schadensfall“), ein objektiver Hinweis dafür vorliegt, dass sich die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme des Vermögenswertes negativ verändern.

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

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

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Schulden

Ein finanzieller Vermögenswert (bzw. ein Teil eines finanziellen Vermögenswertes oder ein Teil einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird ausgebucht, wenn eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert sind erloschen.
- Der Konzern hat seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert an Dritte übertragen oder eine vertragliche Verpflichtung zur sofortigen Zahlung des Cashflows an eine dritte Partei im Rahmen einer Vereinbarung, die die Bedingungen in IAS 39.19 erfüllt (sogenannte Durchleitungsvereinbarung), übernommen und dabei entweder a) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder b) zwar im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht an dem Vermögenswert übertragen.

Wenn der Konzern seine vertraglichen Rechte auf Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt oder eine Durchleitungsvereinbarung eingeht, bewertet er, ob und in welchem Umfang die Chancen und Risiken bei ihm verbleiben. Wenn der Konzern im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält noch die Verfügungsmacht an dem Vermögenswert überträgt, erfasst der Konzern den Vermögenswert im Umfang seines anhaltenden Engagements. In diesem Fall erfasst der Konzern auch eine damit verbundene Verbindlichkeit. Der übertragene Vermögenswert und die damit verbundene Verbindlichkeit werden so bewertet, dass den Rechten und Verpflichtungen, die der Konzern behalten hat, Rechnung getragen wird.

Wenn das anhaltende Engagement der Form nach den übertragenen Vermögenswert garantiert, so entspricht der Umfang des anhaltenden Engagements dem niedrigeren Betrag aus dem ursprünglichen Buchwert des Vermögenswertes und dem Höchstbetrag der erhaltenen Gegenleistung, den der Konzern eventuell zurückzahlen müsste.

Vorräte

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

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

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

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

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

Sonstige Rückstellungen

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

Anteilsbasierte Vergütung

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

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

___ Leistungsorientierte Pensionspläne und ähnliche Verpflichtungen

Die Höhe der aus den leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtung wird gesondert für jeden Plan unter Anwendung der Methode der laufenden Einmalprämien ermittelt. Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne beinhalten versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, Erträge aus Planvermögen (soweit sie nicht im Nettozinsaufwand enthalten sind) sowie Effekte aus der Begrenzung (sogenanntes Asset Ceiling). Der Konzern erfasst Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne im sonstigen Ergebnis. Alle sonstigen Aufwendungen im Zusammenhang mit leistungsorientierten Pensionsplänen werden unmittelbar im Periodenergebnis erfasst.

Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand wird sofort ergebniswirksam erfasst.

Der als Vermögenswert oder Schuld aus einem leistungsorientierten Plan zu erfassende Betrag umfasst den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung abzüglich des beizulegenden Zeitwertes des zur unmittelbaren Erfüllung von Verpflichtungen vorhandenen Planvermögens. Der Wert eines Vermögenswertes 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. Soweit im Zusammenhang mit Fondsvermögen Zahlungsverpflichtungen auf Grund von Mindestdotierungsvorschriften für bereits erdiente Leistungen bestehen, kann dies auch zum Ansatz einer zusätzlichen Rückstellung führen, wenn der wirtschaftliche Nutzen eines sich unter Berücksichtigung der noch zu leistenden Mindestdotierungen ergebenden Finanzierungsüberhangs für das Unternehmen begrenzt ist.

Die Effekte von Planschließungen oder -kürzungen werden im Periodenergebnis in den Perioden erfasst, in denen die Kürzung oder Schließung stattfindet.

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

___ Beitragsorientierte Pensionspläne

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

__ **Andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses**

Der Konzern gewährt seinen Mitarbeitern in Europa die Möglichkeit zum Abschluss eines Alterszeitvertrags. Es wird das sogenannte Blockmodell verwendet. Die Verpflichtungen aus dem Alterszeitmodell werden als langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer bilanziert.

__ **Andere langfristige Leistungen an Arbeitnehmer**

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

Steuern

__ **Tatsächliche Ertragsteuern**

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

__ **Latente Steuern**

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

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

Aktive latente Steuern werden nur angesetzt, sofern es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähige temporäre Differenz verwendet werden kann. Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der der Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen. Dabei werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

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

Ertragsrealisierung

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

Zuwendungen der öffentlichen Hand

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

2.4

ÄNDERUNG DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

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

2.4.1 IFRS 10 „Konzernabschlüsse“

IFRS 10 ersetzt die Bestimmungen des bisherigen IAS 27 „Konzern- und Einzelabschlüsse“ zur Konzernrechnungslegung und beinhaltet Fragestellungen, die bislang in SIC-12 „Konsolidierung Zweckgesellschaften“ geregelt wurden. IFRS 10 regelt anhand eines einheitlichen Beherrschungskonzepts, welche Unternehmen einschließlich strukturierter Einheiten in den Konzernabschluss einzubeziehen sind. Die Verlautbarung wurde rückwirkend angewandt. Die Anwendung von IFRS 10 hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Gesellschaft.

2.4.2 IFRS 11 „Gemeinschaftliche Vereinbarungen“

Der Standard ersetzt den IAS 31 „Anteile an Gemeinschaftsunternehmen“ und die Interpretation SIC-13 „Gemeinschaftlich geführte Unternehmen – Nicht monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen“. IFRS 11 regelt die Bilanzierung von gemeinsamen Vereinbarungen und knüpft dabei an die Art der sich aus der Vereinbarung ergebenden Rechte und Pflichten an. Die Verlautbarung wurde rückwirkend angewandt. Die Anwendung von IFRS 11 hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Gesellschaft.

2.4.3 IFRS 12 „Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen“

Der Standard regelt einheitlich die Angabepflichten für sämtliche Arten von Beteiligungen. Aus der Anwendung von IFRS 12 resultierten zusätzliche Anhangsangaben.

2.4.4 IAS 32 „Finanzinstrumente – Darstellung“

Diese Änderung beinhaltet eine Klarstellung des Begriffs „zum gegenwärtigen Zeitpunkt einen Rechtsanspruch darauf hat, die erfassten Beträge zu saldieren“ im Hinblick auf die Erfüllung der Saldierungsvoraussetzungen.

Die Anwendung dieser Änderung von IAS 32 hat keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss, da der Konzern keine finanziellen Vermögenswerte und Schulden aufweist, für die eine Saldierung zulässig ist.

2.4.5 IAS 39 „Finanzinstrumente – Ansatz und Bewertung“

Diese Änderung ermöglicht unter bestimmten Voraussetzungen die Fortführung der Sicherungsbilanzierung in Fällen, in denen als Sicherungsinstrument designierte Derivate aufgrund gesetzlicher oder aufsichtsrechtlicher Bestimmungen auf eine zentrale Clearingstelle übertragen werden (Novation).

Die Anwendung von IAS 39 hat keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss, da der Konzern keine Übertragung von Derivaten auf eine Clearingstelle vorgenommen hat.

2.4.6 IFRIC 21 „Abgaben“

IFRIC 21 ist rückwirkend auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Die Interpretation stellt klar, dass ein Unternehmen, welches in einem Markt tätig wird, dann eine Schuld für die Abgaben an die für diesen Markt zuständigen Behörden anzusetzen hat, wenn die Geschäftstätigkeit, welche nach der geltenden Rechtslage die betreffende Abgabe verursacht, stattfindet.

Die Anwendung von IFRIC 21 hat keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

2.5

VERÖFFENTLICHTE, JEDOCH NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDENDE STANDARDS

Im Geschäftsjahr 2014 hat das International Accounting Standards Board (IASB) weitere für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevante Standards verabschiedet, die in der Berichtsperiode noch nicht verpflichtend anzuwenden beziehungsweise von der Europäischen Union noch nicht anerkannt sind. Der Konzern hat beschlossen, die folgenden Standards, die bereits herausgegeben wurden, nicht frühzeitig anzuwenden. Die Umsetzung erfolgt spätestens im Jahr der erstmals verpflichtenden Anwendung.

IFRS 9 „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung“

Der im Juli 2014 herausgegebene IFRS 9 ersetzt die bestehenden Leitlinien in IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“. IFRS 9 enthält überarbeitete Leitlinien zur Einstufung und Bewertung von Finanzinstrumenten, darunter ein neues Modell der erwarteten Kreditausfälle zur Berechnung der Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten, sowie die neuen allgemeinen Bilanzierungsvorschriften für Sicherungsgeschäfte. Er übernimmt auch die Leitlinien zur Erfassung und Ausbuchung von Finanzinstrumenten aus IAS 39.

IFRS 9 ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2018 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist.

Der Konzern beurteilt derzeit, welche möglichen Auswirkungen die Anwendung des IFRS 9 auf seinen Konzernabschluss haben kann.

IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“

IFRS 15 legt einen umfassenden Rahmen zur Bestimmung fest, ob, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt Umsatzerlöse erfasst werden. Er ersetzt bestehende Leitlinien zur Erfassung von Umsatzerlösen, darunter IAS 18 „Umsatzerlöse“, IAS 11 „Fertigungsaufträge“ und IFRIC 13 „Kundenbindungsprogramme“.

IFRS 15 ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2017 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist.

Der Konzern beurteilt derzeit, welche möglichen Auswirkungen die Anwendung des IFRS 15 auf seinen Konzernabschluss haben kann.

IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“

Die Änderungen an IFRS 11 enthalten Leitlinien, wie der Erwerb von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit zu bilanzieren ist, wenn diese einen Geschäftsbetrieb im Sinne des IFRS 3 darstellt. In diesem Fall sind alle Prinzipien in Bezug auf die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen aus IFRS 3 und anderen IFRS anzuwenden, solange diese nicht im Widerspruch zu den Leitlinien in IFRS 11 stehen.

Die Änderungen sind auf Erwerbe von Anteilen an einer bestehenden gemeinschaftlichen Tätigkeit und auf die Erwerbe von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit bei ihrer Gründung anzuwenden, solange die Begründung der gemeinschaftlichen Tätigkeit nicht mit der Begründung des Geschäftsbetriebs einhergeht.

Es wird derzeit nicht davon ausgegangen, dass die Änderungen an IFRS 11 einen wesentlichen Einfluss auf den Konzernjahresabschluss haben werden.

IAS 16 „Sachanlagen“ und IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“

Die Änderung an IAS 16 stellt klar, dass umsatzbasierte Abschreibungsmethoden für Sachanlagen nicht sachgerecht sind. Durch die Änderung an IAS 38 wird die widerlegbare Vermutung eingeführt, dass Umsatzerlöse keine angemessene Basis für die Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten darstellen. Diese Vermutung kann nur in folgenden Fällen widerlegt werden:

- a) wenn der immaterielle Vermögenswert als Maß für die Umsatzerlöse ausgedrückt werden kann. Das wäre zum Beispiel dann der Fall, wenn die Vertragslaufzeit einer Konzession zur Förderung von Bodenschätzen nicht an einen bestimmten Zeitraum, sondern an den Gesamtumsatzerlös, den die Förderung der Bodenschätze generiert, geknüpft wäre.
- b) wenn Umsätze und der Verbrauch des wirtschaftlichen Nutzens stark miteinander korrelieren.

Die Geschäftsführung geht davon aus, dass eine lineare Abschreibungsmethodik den Werteverzehr des ökonomischen Nutzens am ehesten widerspiegelt. Es wird daher nicht davon ausgegangen, dass die Gesellschaft von den Änderungen an IAS 16 und IAS 38 betroffen sein wird.

IAS 27 „Einzelabschlüsse“

Mit den Änderungen wird die Equity-Methode als Bilanzierungsoption für Anteile an Tochterunternehmen, Joint Ventures und assoziierten Unternehmen im separaten Abschluss eines Investors wieder zugelassen.

Mit den Änderungen wird einem Unternehmen gestattet, Anteile an Tochterunternehmen, Joint Ventures und assoziierten Unternehmen im separaten Abschluss nach einer der folgenden Möglichkeiten zu bilanzieren:

- a) zu Anschaffungskosten,
- b) im Einklang mit IFRS 9 „Finanzinstrumente“,
- c) unter Anwendung der Equity-Methode wie in IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures“.

Für den Konzernabschluss der Gesellschaft entfalten die Änderungen an IAS 27 keine Wirkung, da sich das Wahlrecht auf Einzelabschlüsse eines Unternehmens bezieht.

Darüber hinaus gab es weitere Standardänderungen, die allerdings keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage des Konzerns haben.

3_ KONSOLIDIERUNGSKREIS

Unternehmenserwerbe

Am 2. Januar 2014 hat die SAF-HOLLAND GmbH 80% der Anteile der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd., eines nicht börsennotierten Unternehmens mit Sitz in China, das auf die Herstellung von Luftfedern spezialisiert ist, übernommen. Im Rahmen der Übernahme wurde der SAF-HOLLAND GmbH eine Call-Option für die restlichen 20% der Anteile eingeräumt, welche innerhalb von drei Jahren nach der Übernahme ausübbar ist. Die Call-Option wird entsprechend den Regelungen in IAS 39 bilanziert. Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit hat SAF-HOLLAND die Kontrolle über die Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. zum Erwerbszeitpunkt erlangt.

Die Erstkonsolidierung der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. erfolgt gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode. Die Ergebnisse der erworbenen Gesellschaft wurden beginnend mit dem Erwerbszeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen. Die im Zusammenhang mit dem Erwerb entstandenen aufwandswirksamen Transaktionskosten beliefen sich auf 0,3 Mio. Euro. Zum 31. Dezember 2014 beträgt der Ergebnisbeitrag der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. 0,2 Mio. Euro; die dabei erzielten Umsatzerlöse beliefen sich auf 13,0 Mio. Euro.

Der Kaufpreis in Höhe von 9,3 Mio. Euro wurde in bar beglichen.

Die folgenden Angaben zeigen die endgültige Kaufpreisallokation und die zum Akquisitionszeitpunkt erfassten Werte der Hauptgruppen erworbener Vermögenswerte und übernommener Verbindlichkeiten:

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
Konsolidierungskreis

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Marke	402
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	63
Sachanlagen	2.564
Latente Steueransprüche	410
Vorräte	5.049
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.285
Sonstige Vermögenswerte	119
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.907
	21.799
Latente Steuerschulden	428
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	5.247
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.369
Sonstige Verbindlichkeiten	681
	12.725
Summe des identifizierten Nettovermögens	9.074
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	-1.815
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	2.044
Übertragene Gesamtleistung	9.303

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 2.044 TEUR umfasst nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte, wie zum Beispiel Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte.

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Übernahmzeitpunkt 9.285 TEUR. Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belief sich auf 9.322 TEUR. Zum Erwerbszeitpunkt wurden Forderungen in Höhe von 37 TEUR wertberichtigt.

Die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen werden zum beizulegenden Zeitwert des entsprechenden Anteils am identifizierbaren Nettovermögen des erworbenen Unternehmens bewertet und betragen zum Erwerbszeitpunkt 1.815 TEUR.

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
Abfluss von Zahlungsmitteln	9.303
Übernommene Zahlungsmittel	3.907
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss	5.396

Die Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. wurde der Business Unit Powered Vehicle Systems zugeordnet.

Unternehmensgründungen

Am 20. Juni 2014 wurde die Gesellschaft 000 SAF-HOLLAND Russland, Moskau, Russland gegründet.

Die im Vorjahr gegründete Gesellschaft India Pvt. Ltd., Sriperambadur Taluk, wurde erstmalig zum 30. Juni 2013 in den Konzernabschluss einbezogen.

Entkonsolidierungen

Im Berichtsjahr wurde kein Unternehmen entkonsolidiert.

Sonstige Veränderungen

Mit Wirkung zum 31. Dezember 2014 wurden die SAF-HOLLAND International Inc., USA, und die QSI Air Ltd., USA, auf die SAF-HOLLAND Inc., USA, verschmolzen.

Im Vorjahr wurde das nach der at Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogene Joint Venture Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd. im Mai 2013 beendet. Aus der Schließung des Joint Venture ist ein Verlust in Höhe von 900 TEUR entstanden. Der Verlust wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung unter dem Gliederungsposten „Anteile am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen“ ausgewiesen.

Ferner wurde im Vorjahr mit Handelsregistereintrag vom 22. August 2013 die SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH auf die Holland Europe GmbH rückwirkend zum 1. Januar 2013 verschmolzen. Im Anschluss an die Verschmelzung wurde die Holland Europe GmbH in SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH umbenannt. Zum 1. Oktober 2013 wurde der operative Geschäftsbetrieb der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH im Rahmen eines Asset Deal auf die SAF-HOLLAND GmbH übertragen.

4 _ SEGMENTINFORMATION

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

Trailer Systems

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

Powered Vehicle Systems

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

Aftermarket

In diesem Segment werden Komponenten vertrieben wie Ersatzteile für alle vorhandenen Systeme für Trailer als auch angetriebene Nutzfahrzeuge.

Das Betriebsergebnis der Geschäftseinheiten wird vom Management getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Einheiten zu bestimmen. Die Entwicklung der Segmente wird anhand des bereinigten

Konsolidierungskreis
Segmentinformation

Betriebsergebnisses (bereinigtes EBIT) bewertet. Dabei kann die Ermittlung des Betriebsergebnisses (EBIT) in bestimmter Hinsicht vom Konzernabschluss abweichen, da Sondereffekte wie beispielsweise Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aufgrund der Kaufpreisallokation (PPA), Wertaufholungen und -minderungen sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten nicht berücksichtigt werden (siehe folgende Tabelle). Die Konzernfinanzierung (einschließlich Finanzaufwendungen und -erträgen) sowie die Ertragsteuern werden konzerneinheitlich gesteuert und nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet. Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt. Es bestehen keine intersegmentären Umsatzerlöse.

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

TEUR	2014	2013
Betriebliches Ergebnis	54.686	49.400
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	1.988	-142
EBIT	56.674	49.258
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	6.069	6.075
Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen	7.912 ¹⁾	3.939
Bereinigtes EBIT	70.655	59.272

¹⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen beinhalten aperiodische Aufwendungen in Höhe von 2.187 TEUR.

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

TEUR	2014				
	Business Units			Anpassungen/ Eliminierungen	Konsolidiert
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket		
Umsatzerlöse	544.372	169.465	245.846	–	959.683
Umsatzkosten	-494.739	-140.760	-174.913	25.361 ¹⁾	-785.051
Bruttoergebnis	49.633	28.705	70.933	25.361	174.632
Bruttomarge	9,1%	16,9%	28,9%	–	18,2%
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-32.209	-18.240	-34.236	-33.273 ²⁾	-117.958
Bereinigungen	3.046 ³⁾	1.323 ³⁾	1.700 ³⁾	7.912 ⁴⁾	13.981
Bereinigtes EBIT	20.470	11.788	38.397	–	70.655
Bereinigte EBIT-Marge	3,8%	7,0%	15,6%	–	7,4%
Abschreibungen	-11.889	-3.557	-4.227	–	-19.673

¹⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen (-4.631 TEUR) und Eliminierung konzerninterner Verrechnungen (29.992 TEUR).

²⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen (-3.281 TEUR) und Eliminierung konzerninterner Verrechnungen (-29.992 TEUR).

³⁾ Bereinigungen in den Business Units betreffen Abschreibungen aus der PPA (6.069 TEUR).

⁴⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen (7.912 TEUR) sind keiner Business Unit zugeordnet.

TEUR	2013				
	Business Units				Konsolidiert
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket	Anpassungen/ Eliminierungen	
Umsatzerlöse	485.726	144.676	226.616	–	857.018
Umsatzkosten	-443.950	-119.555	-163.015	25.078 ¹⁾	-701.442
Bruttoergebnis	41.776	25.121	63.601	25.078	155.576
Bruttomarge	8,6%	17,4%	28,1%	–	18,2%
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-34.277	-13.942	-29.082	-29.017 ²⁾	-106.318
Bereinigungen	3.095 ³⁾	1.210 ³⁾	1.770 ³⁾	3.939 ⁴⁾	10.014
Bereinigtes EBIT	10.594	12.389	36.289	–	59.272
Bereinigte EBIT-Marge	2,2%	8,6%	16,0%	–	6,9%
Abschreibungen	-11.028	-3.035	-3.814	–	-17.876

¹⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten (-744 TEUR) sowie Eliminierung konzerninterner Verrechnungen (25.822 TEUR).
²⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten (-3.195 TEUR) sowie Eliminierung konzerninterner Verrechnungen (-25.822 TEUR).
³⁾ Bereinigungen in den Business Units betreffen Abschreibungen aus der PPA (6.075 TEUR).
⁴⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten (3.939 TEUR) sind keiner Business Unit zugeordnet.

Geografische Informationen werden für die Regionen Europa und Nordamerika dargestellt.

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

Die folgende Tabelle zeigt Informationen nach geografischen Regionen:

TEUR	2014	2013
Erlöse von externen Kunden		
Europa	496.493	447.859
Nordamerika	363.897	339.146
Sonstige	99.293	70.013
Gesamt	959.683	857.018

Vorstehende Informationen zu Segmenterlösen sind nach den Standorten der Kunden gegliedert.

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Langfristige Vermögenswerte		
Europa	166.032	160.763
Nordamerika	140.417	126.409
Sonstige	17.980	10.663
Gesamt	324.429	297.835

Die langfristigen Vermögenswerte umfassen den Firmenwert, immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen, nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen und sonstige langfristige Vermögenswerte.

Im Ansässigkeitsland der Gesellschaft werden keine wesentlichen Umsatzerlöse erzielt. Die Gesellschaft verfügt ferner im Ansässigkeitsland über keine nennenswerten Anteile an den langfristigen Vermögenswerten des Konzerns.

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

5 _ ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN- GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

5.1

UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2014	2013
Materialaufwendungen	631.594	563.411
Personalaufwendungen	107.055	99.656
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	9.459	8.908
Garantieforderungen	8.305	5.518
Reparatur- und Wartungsaufwendungen	6.753	7.627
Aufwendungen für Leiharbeiter	5.406	4.464
Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen	4.631	744
Sonstige	11.848	11.114
Gesamt	785.051	701.442

5.2

SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

5.2.1 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2014	2013
Erträge aus Schadenersatzansprüchen	–	1.400
Erträge aus Erstattungen	656	464
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	26	33
Gewinne aus Anlageabgängen	17	65
Sonstige	1.285	1.101
Gesamt	1.984	3.063

Die Erträge aus Schadenersatzansprüchen aus dem Vorjahr resultieren aus einer außergerichtlichen Einigung mit einem Lieferanten.

5.2.2 Vertriebskosten

Die Zusammensetzung der Vertriebskosten ergibt sich aus der folgenden Übersicht:

TEUR	2014	2013
Personalaufwendungen	27.091	24.525
Werbe- und Verkaufsförderungskosten	8.966	8.115
Aufwendungen für Distribution	4.944	6.495
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	4.204	3.667
Provisionen	1.662	962
Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen	1.231	1.031
Sonstige	9.601	8.509
Gesamt	57.699	53.304

5.2.3 Allgemeine Verwaltungskosten

In der folgenden Tabelle sind die Allgemeinen Verwaltungskosten dargestellt:

TEUR	2014	2013
Personalaufwendungen	22.612	19.600
Rechts- und Beratungskosten	3.271	4.051
Büro- und Betriebsbedarf	3.237	2.698
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	3.285	2.699
Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen	1.917	1.264
Reisekosten	1.865	1.456
Sonstige	8.430	6.244
Gesamt	44.617	38.012

5.2.4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2014	2013
Personalaufwendungen	10.517	10.563
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	2.725	2.602
Testkosten	2.071	1.027
Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen	134	-
Sonstige	4.167	3.731
Gesamt	19.614	17.923

Im Geschäftsjahr wurden Entwicklungskosten in Höhe von 2.348 TEUR (Vj. 1.127) aktiviert. Zahlungen des bayerischen Wirtschaftsministeriums in Höhe von 391 TEUR (Vj. 383) wurden als erfolgsbezogene Zuwendungen mit den Forschungs- und Entwicklungskosten saldiert.

5.2.5 Finanzergebnis

Die Finanzerträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2014	2013
Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen	8.680	645
Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	189	–
Zinserträge	136	140
Finanzerträge im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	87	–
Sonstige	6	292
Gesamt	9.098	1.077

Die Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen beinhalten im Wesentlichen unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs.

Die Finanzaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2014	2013
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen	-9.542 ¹⁾	-9.703
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	-2.230	-2.176
Auflösung von Transaktionskosten	-1.997	–
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	-1.023	-1.390
Amortisation von Transaktionskosten	-903	-758
Sonstige	-1.107	-4.865
Gesamt	-16.802	-18.892

¹⁾ Beinhaltet die nicht zahlungswirksame Aufzinsungskomponente für die Wandelschuldverschreibung in Höhe von 189 TEUR.

Die Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen beinhalten neben den Zinsaufwendungen für Bankdarlehen auch die Zinsaufwendungen für die im Oktober 2012 begebene Anleihe sowie die im September 2014 platzierte Wandelschuldverschreibung. Durch die vorzeitige Ablösung von Bankdarlehen im Zuge der Emission der Wandelschuldverschreibung und dem Vertragsabschluss über eine neue Kreditlinie im Oktober 2014 konnte sich die Gruppe zu günstigeren Konditionen refinanzieren, was zu einer Reduktion des Zinsaufwands geführt hat.

Die Transaktionskosten der Berichtsperiode resultieren im Wesentlichen aus einer vorzeitigen Auflösung von kapitalisierten Transaktionskosten von insgesamt 1.997 TEUR (Vj. 0) aufgrund der im Oktober 2014 durchgeführten Refinanzierung.

Die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von 903 TEUR (Vj. 758) stellt die nach der Effektivzinsmethode als Aufwand der Periode erfassten Vertragsabschlussgebühren dar.

Die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten beinhalten zum einen die erfolgswirksame Umgliederung der im Eigenkapital erfassten Cashflow-Hedge-Rücklage in Höhe von 1.088 TEUR in das Finanzergebnis. Das Recycling der Cashflow-Hedge-Rücklage resultiert aus der vorzeitigen Ablösung von Zinsswaps im Rahmen der Refinanzierung im Oktober 2012. Die Cashflow-Hedge-Rücklage wurde ergebniswirksam nach der Effektivzinsmethode über die ursprüngliche Laufzeit der Swaps aufgelöst.

Zum anderen wurden die bis dahin im Eigenkapital erfassten Wertänderungen für Zinssicherungsgeschäfte in Höhe von 924 TEUR ergebniswirksam in das Finanzergebnis umgegliedert,

da aufgrund der Rückführung der Bankdarlehen infolge der Begebung der Wandelschuldverschreibung die Hedge-Beziehung für Zinsswaps im vierten Quartal 2014 durch Wegfall des Grundgeschäfts aufgehoben wurde. Des Weiteren sind aus der vorzeitigen Ablösung der Zinsswaps Aufwendungen in Höhe von 218 TEUR entstanden.

Weitere Erläuterungen hierzu sind in Anhangsangabe 6.12 und 7.1 enthalten.

5.2.6 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

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

TEUR	2014	2013
Löhne und Gehälter	-145.660	-133.656
Sozialversicherungsbeiträge	-20.526	-19.567
Aufwendungen für Pensionen	-825	-965
Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-264	-156
Gesamt	-167.275	-154.344

Die Sozialversicherungsbeiträge enthalten Aufwendungen aus beitragsorientierten Pensionsplänen in Höhe von 6.919 TEUR (Vj. 6.460).

5.2.7 Abschreibungen

Abschreibungen nach Funktionsbereichen:

TEUR	Abschreibungen auf Sachanlagen		Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		Gesamt	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Umsatzkosten	-8.732	-8.022	-727	-886	-9.459	-8.908
Vertriebskosten	-942	-819	-3.262	-2.848	-4.204	-3.667
Allgemeine Verwaltungskosten	-1.365	-1.801	-1.920	-898	-3.285	-2.699
Forschungs- und Entwicklungskosten	-842	-552	-1.883	-2.050	-2.725	-2.602
Gesamt	-11.881	-11.194	-7.792	-6.682	-19.673	-17.876

Im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation entstandene Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf 6.069 TEUR (Vj. 6.075).

5.2.8 Wertaufholungen und Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten

Im Geschäftsjahr wurden weder Wertaufholungen noch Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten vorgenommen. Weitere Erläuterungen hierzu sind in Anhangsangabe 6.1 enthalten.

5.3 ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR	2014	2013
Tatsächliche Ertragsteuern	-13.648	-8.598
Latente Ertragsteuern	-2.644	1.520
Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern	-16.292	-7.078

Die effektive Steuerquote für den Konzern für das zum 31. Dezember 2014 endende Geschäftsjahr beträgt 33,27% (Vj. 22,51%). Die nachfolgende Tabelle stellt die Überleitungsrechnung zwischen den ausgewiesenen und den erwarteten Ertragsteuern des Konzerns unter Verwendung des Konzernsteuersatzes von 30,60% (Vj. 30,70%) dar. Für die deutschen Gesellschaften wurde wie im Vorjahr mit einem Unternehmensteuersatz in Höhe von 27,20% bestehend aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,83% (inklusive Solidaritätszuschlag) und Gewerbesteuer in Höhe von 11,37% kalkuliert. Im nordamerikanischen Teilkonzern kam ein Unternehmensteuersatz von 33,10% (Vj. 31,22%) bestehend aus einem Bundessteuersatz von 30,89% und einem Landessteuersatz von 2,21% zur Anwendung.

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Ergebnis vor Steuern	48.970	31.443
Ertragsteuern auf Grundlage des Konzernsteuersatzes von 30,60% (Vj. 30,70%)	-14.985	-9.653
Erstmalig angesetzte Zinsvorträge aus Vorjahren	-	1.927
Nicht angesetzte Verlustvorträge	-1.472	-1.276
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	309	1.908
Periodenfremde Ertragsteuern	-115	404
Sonstiges	-29	-388
Ertragsteuern zum effektiven Ertragsteuersatz von 33,27% (Vj. 22,51%)	-16.292	-7.078

In der Berichtsperiode wurden auf nicht erfasste steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 1.155 TEUR erstmalig aktive latente Steuern in Höhe von 309 TEUR gebildet. Das Management geht davon aus, dass deren zukünftige Nutzung aufgrund der verbesserten Zukunftsaussichten im Hinblick auf die Ertragssituation als hinreichend wahrscheinlich zu beurteilen ist.

Die latenten Ertragsteuern setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

TEUR	Konzernbilanz		Konzern-Periodenergebnis	
	31.12.2014	31.12.2013	2014	2013
Vorräte	2.317	1.492	730	-31
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	11.401	8.106	-83	-1.081
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	21	56	-35	-
Sonstige Rückstellungen	2.398	1.873	291	272
Steuerlicher Verlustvortrag	2.592	3.508	-1.033	146
Steuerlicher Zinsvortrag	29.315	29.646	-1.642	-57
Recycling der Cashflow-Hedge-Reserve	-	-	391	592
Sonstige	5.601	3.226	2.065	597
Latente Ertragsteueransprüche	53.645	47.907		
Immaterielle Vermögenswerte	-34.076	-30.980	-1.315	1.223
Sachanlagen	-10.184	-10.581	1.455	-199
Vorräte	-	-7	7	17
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-3.950	-2.790	-1.307	-141
Sonstige Vermögenswerte	-287	-1.478	-62	-95
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	-1.094	-82	118	1.070
Sonstige	-5.096	-2.248	-2.224	-793
Latente Ertragsteuerschulden	-54.687	-48.166		
Latenter Ertragsteuerertrag			-2.644	1.520

Zum Abschlussstichtag wurden latente Steueransprüche und -schulden in Höhe von 14.237 TEUR (Vj. 16.576) saldiert, bei denen die Voraussetzungen zur Verrechnung erfüllt waren. In der Bilanz sind somit latente Steueransprüche in Höhe von 39.408 TEUR (Vj. 31.331) sowie latente Steuerschulden in Höhe von 40.450 TEUR (Vj. 31.590) dargestellt.

Im Konzern existieren steuerliche Verlustvorträge von 47.180 TEUR (Vj. 46.259), welche begrenzt/unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort mit zukünftig anfallenden zu versteuernden Einkommen bei der jeweiligen Gesellschaft oder anderen Konzerngesellschaften verrechnet werden können. Aufgrund nicht ausreichend vorhandener steuerpflichtiger Einkünfte bzw. Verrechnungsmöglichkeiten in den einzelnen Gesellschaften oder anderen Konzernunternehmen wurden auf Verlustvorträge in Höhe von 37.181 TEUR (Vj. 31.231) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die Nutzbarkeit der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge verfällt wie folgt:

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Fälligkeitsdatum		
Unbestimmt	29.711	25.810
Innerhalb von 5 Jahren	4.048	3.730
Innerhalb von 10 Jahren	3.422	1.691
Gesamt	37.181	31.231

Neben steuerlichen Verlustvorträgen existieren im Konzern Zinsvorträge von 97.315 TEUR (Vj. 95.979), welche unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort in der Zukunft zum steuerlichen Abzug bei der jeweiligen Gesellschaft genutzt werden können. Diese resultieren aus der im Zuge der Unternehmensteuerreform eingeführten Zinsschrankenregelung in Deutschland und einer vergleichbaren Regelung in Nordamerika.

Erläuterungen zur Konzern-
Gesamtperiodenerfolgsrechnung
Erläuterungen zur Konzernbilanz

Im Geschäftsjahr 2014 wurden latente Ertragsteuern aus Wertänderung der Pensionsverpflichtungen in Höhe von 4.283 TEUR (Vj. -4.168) erfolgsneutral erfasst. Ferner wurden aufgrund der Auflösung der Cashflow-Hedge-Rücklage (siehe 5.2.5) aktive latente Steuern in Höhe von 335 TEUR, die bislang im Eigenkapital erfasst wurden, in die Gesamtperiodenerfolgsrechnung umgegliedert. Darüber hinaus wurden aufgrund der Ablösung von Zinsswaps aktive latente Steuern in Höhe von 56 TEUR, die bislang im Eigenkapital erfasst wurden, in die Gesamtperiodenerfolgsrechnung umgegliedert. Im Geschäftsjahr wurden ferner latente Ertragsteuern im Zusammenhang mit der Begebung der Wandelschuldverschreibung in Höhe von 1.130 TEUR direkt im Eigenkapital erfasst. Darüber hinaus wurden ebenfalls im Zuge der Emission der Wandelschuldverschreibung laufende Ertragsteuern aus der Verrechnung von Transaktionskosten mit der Kapitalrücklage in Höhe von -9 TEUR direkt im Eigenkapital erfasst.

Ferner wurden auf temporäre Differenzen in Höhe von 69,0 Mio. Euro (Vj. 67,5) im Zusammenhang mit Anteilen an Unternehmen keine latenten Steuern gebildet, da die Ansatzvoraussetzungen zum Stichtag nicht erfüllt gewesen sind.

6 _ ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

6.1

FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

TEUR	Kunden- beziehung	Technologie	Entwick- lungskosten	Marke	Servicenet	Lizenzen und Software	Immaterielle Vermögens- werte	Firmenwert
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand 31.12.2012	103.406	21.098	4.231	31.879	3.495	17.459	181.568	75.541
Zugänge	-	-	1.127	-	-	8.259	9.386	-
Umrechnungs- differenzen	-1.479	-224	-	-433	-	-409	-2.545	-1.752
Stand 31.12.2013	101.927	20.874	5.358	31.446	3.495	25.309	188.409	73.789
Zugänge zum Konsolidierungskreis	-	63	-	402	-	-	465	2.044
Zugänge	-	-	2.348	-	-	1.875	4.223	-
Abgänge	-	-	-	-	-	84	84	-
Umrechnungs- differenzen	4.702	715	-	1.372	-	983	7.772	3.752
Stand 31.12.2014	106.629	21.652	7.706	33.220	3.495	28.083	200.785	79.585
Kumulierte Abschreibungen								
Stand 31.12.2012	20.037	12.016	450	454	1.181	8.961	43.099	28.556
Zugänge	2.836	1.879	314	-	175	1.478	6.682	-
Umrechnungs- differenzen	-302	-92	-	-	-	-96	-490	-171
Stand 31.12.2013	22.571	13.803	764	454	1.356	10.343	49.291	28.385
Zugänge	2.837	1.887	386	100	175	2.407	7.792	-
Abgänge	-	-	-	-	-	67	67	-
Umrechnungs- differenzen	1.041	325	-	-14	-	54	1.406	952
Stand 31.12.2014	26.449	16.015	1.150	540	1.531	12.737	58.422	29.337
Buchwert zum 31.12.2013	79.356	7.071	4.594	30.992	2.139	14.966	139.118	45.404
Buchwert zum 31.12.2014	80.180	5.637	6.556	32.680	1.964	15.346	142.363	50.248

Die aus Konzernsicht bedeutsamen immateriellen Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

TEUR	2014		2013	
	Buchwert	Restnutzungsdauer in Jahren	Buchwert	Restnutzungsdauer in Jahren
Kundenstamm „OEM“	30.329	32	31.299	33
Kundenstamm „5th-Wheel“	13.312	24	13.873	25
SAP-Applikation	12.751	8,5	12.873	9,5

Werthaltigkeitstest für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

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

Die Zuordnung der Buchwerte von Firmenwerten und Marken zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ist gegenüber dem Vorjahr weitestgehend unverändert. Durch den Erwerb der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. ist der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Powered Vehicle Systems ein Firmenwert in Höhe von 2.044 TEUR zugegangen. Die Buchwerte stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Trailer Systems		Powered Vehicle Systems		Aftermarket		Gesamt	
	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2013
Firmenwert	17.456	16.441	2.044	–	30.748	28.963	50.248	45.404
Marke	26.132	25.423	5.975	5.047	573	522	32.680	30.992

Grundannahmen für die Berechnung des erzielbaren Betrages

Bei der Bestimmung des erzielbaren Betrages kam ein Discounted-Cashflow-Verfahren zur Anwendung. Als Grundlage für die Ableitung der Cashflows diente eine Fünf-Jahres-Detailplanung. Für den Wertebeitrag ab 2020 wird sie ergänzt durch die ewige Rente. Basis für die Ermittlung der ewigen Rente ist das angenommene langfristig nachhaltig erzielbare Ergebnis unter Berücksichtigung der Zyklizität des Marktumfelds.

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

Abzinsungssatz – Für die Berechnung des Abzinsungssatzes wurde das Modell der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) herangezogen. Hierbei wurden Renditen von Staatsanleihen zu Beginn des Budgetzeitraums als risikoloser Zinssatz berücksichtigt. In der ewigen Rente wurde wie im Vorjahr ein Wachstumsabschlag von 1,0% angesetzt.

Die Ergebnisse der Werthaltigkeitstests stellen sich wie folgt dar:

__ Firmenwerte

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

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Trailer Systems

Zum 1. Oktober 2014 beträgt der für die Ermittlung des Nutzungswertes verwendete Vorsteuerdiskontierungssatz 11,87% (1. Oktober 2013: 13,71%). Der durchgeführte Werthaltigkeitstest führte in 2014 wie schon im Vorjahr zu keinem Wertberichtigungsbedarf des Firmenwertes, da der Nutzungswert oberhalb des Buchwertes der zahlungsmittelgenerierenden Einheit lag.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Powered Vehicle Systems

Im Rahmen der Akquisition der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. ist der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Powered Vehicle Systems ein Firmenwert in Höhe von 2.044 TEUR zugegangen. Der für die Ermittlung des Nutzungswertes verwendete Vorsteuerdiskontierungssatz beträgt 13,08%. Die übrigen Firmenwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Powered Vehicle Systems wurden bereits im Rahmen des Werthaltigkeitstests zum 31. Dezember 2008 in voller Höhe wertgemindert.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Aftermarket

Der für die Ermittlung des Nutzungswertes verwendete Vorsteuerdiskontierungssatz beträgt 12,42% (1. Oktober 2013: 14,11%). Auf Basis des durchgeführten Tests identifizierte das Management keine Wertminderung für diese zahlungsmittelgenerierende Einheit.

Sensitivität der getroffenen Annahmen

Im Rahmen der Nutzungswertberechnung wurden Sensitivitätsanalysen in Bezug auf die Hauptwerttreiber durchgeführt. Hierfür wurden Alternativberechnungen unter Vernachlässigung der angenommenen Wachstumsrate in der ewigen Rente bzw. unter Berücksichtigung eines Anstiegs der durchschnittlichen Kapitalkosten um 100 Basispunkte angestellt. Bei allen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten übersteigen die entsprechenden Sensitivitäten der Nutzungswerte die entsprechenden Buchwerte.

Marke SAF

Der Werthaltigkeitstest zum 1. Oktober 2014 wurde auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Trailer Systems durchgeführt. Hinsichtlich des für den Nutzungswert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit verwendeten Vorsteuerdiskontierungssatzes wird auf die vorherigen Ausführungen verwiesen.

Der Werthaltigkeitstest führte zu keiner Wertminderung.

Marke Holland

Der Werthaltigkeitstest zum 1. Oktober 2014 wurde auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Powered Vehicle Systems durchgeführt. Der für die Ermittlung des Nutzungswertes verwendete Vorsteuerdiskontierungssatz beträgt 13,08% (1. Oktober 2013: 14,49%).

Der Werthaltigkeitstest führte zu keiner Wertminderung.

6.2 SACHANLAGEN

TEUR	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand 31.12.2012	63.812	97.900	15.311	7.012	184.035
Zugänge	922	5.538	2.212	7.657	16.329
Abgänge	48	1.480	97	35	1.660
Umbuchungen	1.082	6.471	2.578	-10.131	-
Umrechnungsdifferenzen	-1.752	-3.779	-528	-137	-6.196
Stand 31.12.2013	64.016	104.650	19.476	4.366	192.508
Zugänge zum Konsolidierungskreis	2.062	477	25	-	2.564
Zugänge	3.764	5.345	1.640	9.771	20.520
Abgänge	209	3.687	875	-	4.771
Umbuchungen	662	5.578	362	-6.602	-
Umrechnungsdifferenzen	2.794	6.522	537	338	10.191
Stand 31.12.2014	73.089	118.885	21.165	7.873	221.012
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 31.12.2012	13.637	62.160	9.576	-	85.373
Zugänge	2.566	6.741	1.887	-	11.194
Abgänge	9	1.218	79	-	1.306
Umbuchungen	7	-1.816	1.809	-	-
Umrechnungsdifferenzen	-592	-2.397	-369	-	-3.358
Stand 31.12.2013	15.609	63.470	12.824	-	91.903
Zugänge	2.418	7.370	2.093	-	11.881
Abgänge	136	2.808	840	-	3.784
Umbuchungen	32	-32	-	-	-
Umrechnungsdifferenzen	559	3.065	417	-	4.041
Stand 31.12.2014	18.482	71.065	14.494	-	104.041
Buchwert zum 31.12.2013	48.407	41.180	6.652	4.366	100.605
Buchwert zum 31.12.2014	54.607	47.820	6.671	7.873	116.971

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2014 2.809 TEUR (Vj. 2.540). Während des Geschäftsjahres waren Zugänge von im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen in Höhe von 65 TEUR (Vj. 2.499) zu verzeichnen. Die Abschreibungen des Geschäftsjahres beliefen sich auf 116 TEUR (Vj. 79). Der Barwert der Mindestleasingzahlungen betrug 2.171 TEUR (Vj. 2.567). Die nicht diskontierten Mindestleasingzahlungen beliefen sich auf 2.432 TEUR (2.567).

6.3

BETEILIGUNGEN AN NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

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

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

Einzelheiten zu den wesentlichen assoziierten Unternehmen des Konzerns sind den folgenden Tabellen zu entnehmen:

Name des assoziierten Unternehmens	FWI S.A.
Art der Beziehung zum Konzern	Lieferant für Stahlgusskomponenten
Hauptsitz der Geschäftstätigkeit	Luxemburg
Eigentumsanteil	34,05%

Die zusammenfassenden Finanzinformationen hinsichtlich der FWI S.A. sind nachfolgend angeben. Die zusammenfassenden Finanzinformationen entsprechen den Beträgen der in Übereinstimmung mit den IFRS aufgestellten Abschlüssen der assoziierten Unternehmen (für Zwecke der Bilanzierung nach der Equity-Methode zum Konzern entsprechend angepasst).

TEUR	FWI S.A.	
	31.12.2014	31.12.2013
Kurzfristige Vermögenswerte	33.387	25.680
Langfristige Vermögenswerte	8.355	7.461
Kurzfristige Schulden	-5.730	-4.863
Langfristige Schulden	-6.043	-4.102
Umsatzerlöse	41.364	37.744
Jahresüberschuss aus fortgeführten Geschäftsbereichen	5.977	2.661
Sonstiges Ergebnis	-58	-123
Gesamtergebnis	5.919	2.538
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	2.015	864
Fremde Anteilseigner	3.904	1.674

Überleitungsrechnung von den dargestellten zusammenfassenden Finanzinformationen zum Buchwert der Beteiligung an der FWI S.A. im Konzernabschluss:

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Nettoreinvermögen des assoziierten Unternehmens	29.969	24.176
Beteiligungsquote des Konzerns	34,05%	34,05%
Sonstige Anpassungen	376	399
Buchwert der Konzernbeteiligung an der FWI S.A.	10.580	8.631

Der Überleitungsposten „Sonstige Anpassungen“ resultiert aus der Aufdeckung stiller Reserven im Rahmen der Akquisition der Beteiligung und deren Amortisation.

Finanzinformationen zu dem assoziierten Unternehmen Lakeshore Air LLP sowie zu dem Joint Venture SAF-HOLLAND Nippon, Ltd. werden aus Wesentlichkeitsgründen zusammengefasst dargestellt:

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Anteil des Konzerns am Gewinn oder Verlust	10	16
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	10	16
Summe der Buchwerte der Konzernanteile an diesen Unternehmen	1.225	1.198

6.4 SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Kundenkredit	1.089	–
Vorsteuererstattungsansprüche	942	1.137
Versicherungsprämien	109	161
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung	511	478
Vermögenswerte aus leistungsorientierten Verpflichtungen	197	980
Sonstiges	194	123
Gesamt	3.042	2.879

6.5 VORRÄTE

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Rohmaterial	48.233	40.138
Unfertige Erzeugnisse	29.431	23.210
Fertige Erzeugnisse und Waren	37.236	29.736
Unterwegs befindliche Waren	7.256	7.139
Gesamt	122.156	100.223

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 1.248 TEUR (Vj. 2.073) und ist in den Umsatzkosten erfasst.

6.6

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

TEUR	Buchwert	Davon: zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	Davon: zum Abschlussstichtag wertgemindert	Davon: zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeiträumen überfällig					
				Weniger als 30 Tage	Zwischen 31 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 120 Tagen	Zwischen 121 und 360 Tagen	Mehr als 360 Tage
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2014	102.964	73.756	1.236	14.393	4.335	4.133	1.757	2.673	681
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2013	76.088	60.734	543	7.146	3.799	1.268	847	1.131	620

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

TEUR	Wertberichtigungskonto
Stand 31.12.2012	3.015
Aufwandswirksame Zuführung	633
Inanspruchnahme	424
Auflösung	8
Umrechnungsdifferenzen	-56
Stand 31.12.2013	3.160
Aufwandswirksame Zuführung	762
Inanspruchnahme	54
Auflösung	-
Umrechnungsdifferenzen	85
Stand 31.12.2014	3.953

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

Der Konzern hat Forderungen mit einem Volumen von 21.654 TEUR (Vj. 18.738) zum Bilanzstichtag im Rahmen von Factoring-Verträgen veräußert. Den rechtlichen Bestand der Forderungen vorausgesetzt, trägt der Factor für die von ihm angekauften Forderungen das Risiko der Zahlungsunfähigkeit der Kunden.

6.7 SONSTIGE KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Umsatzsteuerforderungen	4.025	2.576
Rechnungsabgrenzungsposten	1.652	1.081
Versicherungsprämien	274	339
Sonstiges	3.157	2.594
Gesamt	9.108	6.590

6.8 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	44.160	23.851
Kurzfristige Einlagen	5	5
Gesamt	44.165	23.856

6.9 EIGENKAPITAL

Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert und beträgt zum Bilanzstichtag 453.611,12 Euro (Vj. 453.611,12). Es wird durch 45.361.112 (Vj. 45.361.112) Stammaktien mit einem Nominalwert von 0,01 Euro pro Stück repräsentiert und ist voll einbezahlt.

Genehmigtes Kapital

Die genehmigten Kapitalien setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

Satzung	Beschlussdatum / Befristung	€/Anzahl	Kapitalerhöhung gegen	Bezugsrecht ausgeschlossen / Durchführung der Kapitalerhöhung
§ 5.3	4. Juni 2012/ Befristet bis 3. Juni 2017	164.949,63 € = 16.494.963 Aktien	Geld- und/oder Sacheinlage	-
§ 5.6	15. Juli 2014 / Befristet bis 14. Juli 2019	90.722,22 € = 9.072.222 Aktien	Bedienung der Wandelschuld- verschreibung aus 2014	Kapitalerhöhung wird durchgeführt, wenn Gläubiger der Wandelschuld- verschreibung von ihrem Umtauschrecht Gebrauch machen

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2014 268.644 TEUR (Vj. 265.843). Der Anstieg der Kapitalrücklage ist auf die Emission der Wandelschuldverschreibung zurückzuführen.

Das mit der Wandelschuldverschreibung verbrieftes Wandlungsrecht wird in Höhe der Differenz zwischen dem Emissionserlös und dem beizulegenden Zeitwert der Fremdkapitalkomponente direkt in der Kapitalrücklage erfasst. Die Kapitalrücklage erhöhte sich hierdurch um 3.953 TEUR. Ferner wurden im Zusammenhang mit der Emission der Wandelschuldverschreibung latente Steueransprüche in Höhe von -1.130 TEUR und anteilige Transaktionskosten nach Berücksichtigung von latenten Steuern in Höhe von -22 TEUR ebenfalls direkt in der Kapitalrücklage erfasst.

Gesetzliche Rücklage

Die gesetzliche Rücklage beträgt 45 TEUR (Vj. 22). Aufgrund gesetzlicher Verpflichtungen wurden 23 TEUR in die gesetzliche Rücklage eingestellt.

Sonstige Rücklage

Bei der sonstigen Rücklage handelt es sich um eine ausschüttungsgesperrte Rücklage. Hiermit trägt der Konzern spezifischen Anforderungen des luxemburgischen Steuerrechts Rechnung. Zum 31. Dezember 2014 beträgt der ausschüttungsgesperrte Betrag in den sonstigen Rücklagen 436 TEUR (Vj. 436).

Bilanzverlust

Der Bilanzverlust beinhaltet das auf die Anteilseigner der SAF-HOLLAND S.A. entfallende Periodenergebnis in Höhe von 32.643 TEUR (Vj. 24.365).

Dividende

Für das Geschäftsjahr 2014 wird eine Dividendenzahlung in Höhe von 0,32 Euro je Aktie vorgeschlagen, was einer Ausschüttungssumme – bezogen auf die 45.361.112 Aktien – von 14.515 TEUR entspricht. Im Vorjahr wurde eine Dividende von 0,27 Euro je Aktie gezahlt. Die Ausschüttungssumme belief sich auf 12.248 TEUR.

Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

TEUR	Vor Steuern		Steuerertrag/-aufwand		Nach Steuern	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	-13.175	12.325	4.283	-4.168	-8.892	8.157
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	9.210	-10.093	-	-	9.210	-10.093
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	1.438	2.602	-391	-708	1.047	1.894
Gesamt	-2.527	4.834	3.892	-4.876	1.365	-42

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe beträgt -537 TEUR (Vj. -9.747).

Bisher im Eigenkapital erfasste Wertänderungen von Sicherungsgeschäften in Höhe von 1.438 TEUR (vor Steuern) wurden während des Geschäftsjahres erfolgswirksam in das Finanzergebnis umgegliedert, da zum einen die Cashflow-Hedge-Rücklage für die im Rahmen der Refinanzierung im Oktober 2012 abgelösten Zinsswaps über die Effektivzinsmethode über die ursprüngliche Laufzeit der Swaps aufgelöst wurde. Zum anderen wurde infolge der Refinanzierung im vierten Quartal 2014 die Wertänderung von Sicherungsgeschäften, die bislang im Eigenkapital erfasst worden sind, erfolgswirksam in das Finanzergebnis umgegliedert, da die Sicherungsbeziehung durch Wegfall des Grundgeschäfts beendet worden ist.

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten nach Ertragsteuern beträgt 0 TEUR (Vj. -1.047).

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne beläuft sich auf insgesamt -21.150 TEUR (Vj. -12.258).

Die Zielliquidität des Konzerns liegt bei einem Zahlungsmittelbestand in Höhe von 7 Mio. Euro. Die um die überschüssige Liquidität adjustierte Eigenkapitalquote beträgt 40,9% (Vj. 42,8%).

6.10

PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

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

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

Für den Plan der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH hängen die zukunftsgerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit sowie dem individuellen Einkommen ab. Die Gesellschaft hat im Februar 2011 den Durchführungsweg der bestehenden Pensionspläne durch Änderungen der zugrunde liegenden Betriebsvereinbarungen neu strukturiert. Der Durchführungsweg wurde von einer unmittelbaren Pensionszusage auf eine mittelbare Pensionszusage in Form einer rückgedeckten Unterstützungskasse geändert. Der Wechsel des Durchführungsweges hat nicht zu einer Änderung der an die Mitarbeiter gewährten Zusagen geführt. Es handelt sich weiterhin um eine leistungsorientierte Zusage im Sinne des IAS 19, die in den Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen ausgewiesen ist. Die Rückdeckung der Unterstützungskasse erfolgt durch einen Gruppenversicherungsvertrag. Da es sich bei den Rückdeckungsansprüchen mangels Insolvenzversicherung der Ansprüche zugunsten der Mitarbeiter nicht um Planvermögen handelt, ist der Aktivwert der Rückdeckungsversicherung in Übereinstimmung mit IAS 19 in Höhe von 511 TEUR (Vj. 478) in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

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

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

In Kanada besteht für Pensionspläne eine Mindestdotierungsvorschrift für solche Pläne, die nicht voll ausfinanziert sind und auch in absehbarer Zeit nicht ausfinanziert sein werden. Aufgrund der Entwicklung der Marktzinsen sowie der positiven Entwicklung des Planvermögens zum Abschlussstichtag konnte die im Vorjahr gebildete Verbindlichkeit aus Zahlungsverpflichtungen aufgrund der Mindestdotierungsvorschriften in Kanada erfolgsneutral aufgelöst werden. Im Vorjahr betrug die Verbindlichkeit aus Zahlungsverpflichtungen aufgrund der Mindestdotierungsvorschriften 455 TEUR.

Die Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen zum 31. Dezember stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2014	2013
	2014	2013	2014	2013	2014	2013		
Leistungsorientierte Verpflichtungen	14.157	11.538	61.621	45.957	15.622	12.559	9.496	7.542
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-10	-9	-47.771	-40.049	-16.001	-13.899	-	-
	14.147	11.529	13.850	5.908	-379	-1.340	9.496	7.542
Aus der Begrenzung von IAS 19.57 (b) nicht als Vermögenswert bilanzierter Betrag	-	-	-	-	182	359	-	-
Aus der Mindestdotierungsverpflichtung (IFRIC 14) erfasste Verbindlichkeit	-	-	-	-	-	455	-	-
Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen	14.147	11.529	13.850	5.908	-197	-526	9.496	7.542

Die Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen enthalten Vermögenswerte aus leistungsorientierten Verpflichtungen in Höhe von 197 TEUR (Vj. 980 TEUR), die in der Bilanz separat unter den sonstigen Vermögenswerten ausgewiesen werden.

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

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2014	2013
	2014	2013	2014	2013	2014	2013		
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Beginn der Periode	11.538	11.875	45.957	53.469	12.559	14.514	7.542	8.199
Zinsaufwand	399	466	2.110	1.939	610	608	318	261
Laufender Dienstzeitaufwand	8	46	256	324	305	348	256	247
Gezahlte Leistungen	-389	-408	-2.588	-2.276	-407	-385	-294	-240
Neubewertung leistungsorientierter Pläne	2.602	-441	9.816	-5.361	2.012	-955	648	-561
Umrechnungsdifferenzen	-	-	6.070	-2.138	542	-1.571	1.026	-364
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Ende der Periode	14.157	11.538	61.621	45.957	15.622	12.559	9.496	7.542

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

TEUR	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Beginn der Periode	9	9	40.049	35.419	13.899	13.422
Nettozinskomponente	-	-	1.805	1.322	697	562
Arbeitgeberbeiträge	-	-	1.941	2.184	452	876
Neubewertung leistungsorientierter Pläne	1	-	1.149	4.862	754	915
Gezahlte Leistungen	-	-	-2.588	-2.276	-407	-385
Umrechnungsdifferenzen	-	-	5.415	-1.462	606	-1.491
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende der Periode	10	9	47.771	40.049	16.001	13.899

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

	2014		2013	
	%	TEUR	%	TEUR
Aktien	58,00	36.994	66,00	35.611
Anleihen	30,00	19.135	29,00	15.648
Geld- und Kapitalmarkt	8,00	5.103	1,00	540
Immobilien	4,00	2.551	4,00	2.158
Gesamt	100,00	63.782	100,00	53.957

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

	31.12.2014	31.12.2013
Leistungsorientierte Verpflichtung	100.896	77.596
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-63.782	-53.957
Unterdeckung	37.114	23.639
Erfahrungsbedingte Verluste (+)/Gewinne (-) der leistungsorientierten Verpflichtung	-627	-1.955
Erfahrungsbedingte Verluste (+)/Gewinne (-) des Planvermögens	-1.903	-5.777
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-) aus Änderungen in demografischen Annahmen	4.735	117
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-) aus Änderungen in finanziellen Annahmen	10.970	-5.480

Die Aufwendungen für Versorgungsleistungen enthalten die folgenden Bestandteile:

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2014	2013
	2014	2013	2014	2013	2014	2013		
Laufender Dienstzeitaufwand	8	46	256	324	305	348	256	247
Nettozinskomponente	399	466	306	617	-87	46	318	261
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	407	512	562	941	218	394	574	508
Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	1	-	2.954	5.014	1.451	1.477	-	-

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

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

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

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

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

%	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Abzinsungsfaktor	2,15	3,55	3,77	4,48	4,00	4,90
Gehaltstrend	0,00/2,00 ¹⁾	0,00/2,00 ¹⁾	3,50	3,50	– ³⁾	– ³⁾
Rententrend	2,00	2,00	– ²⁾	– ²⁾	– ³⁾	– ³⁾
Fluktuationsrate	4,60	4,60	2,88	2,88	–	–

Inflation der Kosten für medizinische Versorgungsleistungen:

%	2014	2013
Anfänglicher Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen für das nächste Jahr)	7,50	7,75
Endgültiger Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen unter Annahme einer Verminderung der Kosten)	5,00	5,00
Endjahr	2024	2024

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

TEUR	2014		2013	
	Erhöhung	Rückgängig	Erhöhung	Rückgängig
Auswirkung auf den gesamten laufenden Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	80	-68	62	-53
Effekt auf die leistungsorientierte Verpflichtung	924	-804	665	-584

Als wesentlicher wertbestimmender Faktor der leistungsorientierten Verpflichtung wird der Diskontierungszinssatz angesehen. Eine Veränderung des Diskontierungszinssatzes um 0,75 Prozentpunkte hätte folgende Auswirkung auf die Höhe der leistungsorientierten Verpflichtung:

TEUR	2014			
	Deutschland	USA	Kanada	Gesamt
Erhöhung des Diskontierungszinssatzes +0,75 Prozentpunkte	-1.705	-5.422	-1.471	-8.598
Veränderung des Diskontierungszinssatzes -0,75 Prozentpunkte	2.098	6.344	2.421	10.864

Die im Zusammenhang mit den leistungsorientierten Verpflichtungen stehenden zukünftigen Auszahlungen sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

TEUR	2014				Gesamt
	2015	2016–2019	2020–2024	2025 ff.	
Deutschland	433	1.810	2.274	17.515	22.032
USA	3.591	15.341	20.641	82.146	121.718
Kanada	421	2.203	4.262	25.399	32.284
Gesamt	4.445	19.354	27.177	125.059	176.035

TEUR	2013				Gesamt
	2014	2015–2018	2019–2023	2024 ff.	
Deutschland	441	1.855	2.354	18.696	23.346
USA	3.055	13.352	18.388	54.133	88.928
Kanada	384	2.154	4.312	22.586	29.436
Gesamt	3.880	17.361	25.054	95.415	141.710

Im Folgenden wird die gewichtete durchschnittliche Duration der Pensionspläne dargestellt:

	Deutschland	USA	Kanada
Gewichtete durchschnittliche Laufzeit zum 31.12.2014	18	12	18
Gewichtete durchschnittliche Laufzeit zum 31.12.2013	17	11	15

6.11 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Nachfolgend sind die wesentlichen Rückstellungsinhalte und deren Entwicklung aufgeführt:

TEUR	Garantien und Gewähr- leistungen	Altersteilzeit	Umwelt- abgaben	Berufs- unfähigkeits- und Kranken- versicherungs- leistungen	Restruk- turierung	Anteils- basierte Vergütung	Sonstige	Gesamt
Stand 01.01.2014	5.794	678	775	1.484	1.281	1.423	1.155	12.590
Zuführung	8.480	–	105	513	602	3.721	803	14.224
Inanspruchnahme	7.820	41	104	573	820	750	254	10.362
Auflösung	259	–	15	–	66	–	–	340
Zinseffekt aus der Bewertung	16	–	20	–	–	–	–	36
Umrechnungsdifferenzen	190	–	84	192	4	–	315	785
Stand 31.12.2014	6.401	637	865	1.616	1.001	4.394	2.019	16.933
Davon in 2014								
Kurzfristig	4.009	604	244	411	1.001	2.626	1.239	10.134
Langfristig	2.392	33	621	1.205	–	1.768	780	6.799
Davon in 2013								
Kurzfristig	3.298	426	330	362	1.281	–	753	6.450
Langfristig	2.496	252	445	1.122	–	1.423	402	6.140

Garantien und Gewährleistungen

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

Altersteilzeit

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

Umweltabgaben

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

Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungsleistungen an Arbeitnehmer

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

Restrukturierungsrückstellung

Am 1. Oktober 2013 wurde beschlossen, das Werk in Wörth am Main in die bestehenden Bessenbacher Werke Keilberg und Frauengrund zu überführen. Die Werkskonsolidierung ist Teil eines Maßnahmenpakets zur Steigerung der Ertragskraft der Business Unit Trailer Systems. Die Verlagerung der Produktion soll schrittweise im Zeitraum Dezember 2013 bis Dezember 2015 stattfinden. In diesem Zusammenhang wurde im Oktober 2013 ein Interessenausgleich inkl. Sozialplan mit Beschäftigungssicherung abgeschlossen. Zudem sind in 2014 weitere Maßnahmen beschlossen worden, die mit der Werkskonsolidierung in Zusammenhang stehen.

Anteilsbasierte Vergütung

Phantom Share-Plan

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

Der Bestand der im Jahr 2010 insgesamt ausgegebenen 640.000 Phantom Shares hat sich im Geschäftsjahr 2014 um 40.000 Phantom Shares auf 600.000 Phantom Shares verringert und stellt sich wie folgt dar:

Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Phantom Shares	640.000
In der Berichtsperiode gewährte Phantom Shares	-
In der Berichtsperiode verwirkte Phantom Shares	40.000
In der Berichtsperiode ausgeübte Phantom Shares	-
In der Berichtsperiode verfallene Phantom Shares	-
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehende Phantom Shares	600.000
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbar Phantom Shares	600.000

In der Berichtsperiode sind 40.000 Phantom Shares durch das Ausscheiden von zwei Mitarbeitern verfallen. Die vertragliche Restlaufzeit der Phantom Shares zum 31. Dezember 2014 beträgt maximal 0,5 Jahre. Die Phantom Shares dürfen erstmals nach einer Wartezeit von vier Jahren ausgeübt werden und müssen spätestens nach fünf Jahren eingelöst werden. Innerhalb des einjährigen Abrechnungszeitraums kann der Teilnehmer das Ausübungsdatum frei bestimmen. Phantom Shares, die nicht innerhalb des einjährigen Abrechnungszeitraums ausgeübt werden, verfallen ersatzlos.

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

Es erfolgt eine Begrenzung des Auszahlungsbetrages bei einer Kursverdoppelung.

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

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

Bewertungszeitpunkt	31.12.2014	31.12.2013
Erwartete Restlaufzeit (in Jahren)	0,50	1,50
Aktienkurs zum Bewertungszeitpunkt (Euro)	11,18	10,81
Ausübungskurs (Euro)	5,00	5,00
Erwartete Volatilität	25,15%	21,35%
Risikoloser Zinssatz	0,00%	0,12%

Der gewichtete Durchschnitt der beizulegenden Zeitwerte der Phantom Shares beträgt zum 31. Dezember 2014 5,00 Euro (Vj. 4,61) pro Phantom Share.

Im Geschäftsjahr wurden die Ausübungsvoraussetzungen für das Phantom Share Programm durch das Board of Directors aktualisiert. Hintergrund für die Aktualisierung der Ausübungsvoraussetzungen ist, dass bei Abschluss des Phantom Share Programms im Juni 2010 langfristige Kapitalmaßnahmen sowie die Höhe der Restrukturierungsaufwendungen während der Laufzeit des Phantom Share Programms nicht absehbar waren. Wären diese Umstände bei Abschluss des Phantom Share Programms seinerzeit bekannt gewesen, wären die Ausübungsvoraussetzungen entsprechend festgesetzt worden. Auf Basis der aktualisierten Ausübungsvoraussetzungen und der sich abzeichnenden Zielerreichung wurde im Geschäftsjahr unter Berücksichtigung der Vorabauszahlung in Höhe von 750 TEUR aus dem Interim-PSU-Plan eine Rückstellung in Höhe von 2,3 Mio. Euro gebildet. Der Periodenaufwand ist in der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung den jeweiligen Funktionsbereichen zugeordnet worden.

— Performance-Share-Unit-Plan (PSU-Plan)

Im Rahmen des PSU-Plans können Mitglieder des Management Boards sowie ausgewählte Führungskräfte Barprämien in Abhängigkeit von der Erreichung bestimmter Performanceziele erhalten. Seit 2013 wird den Planteilnehmern jedes Jahr ein PSU-Plan mit einer vierjährigen Laufzeit angeboten. Aufgrund der im Jahr 2013 implementierten neuen Planstrukturen wurde den Teilnehmern in 2013 und in 2014 neben dem regulären vierjährigen PSU-Plan ein weiterer Interim-PSU-Plan mit einer Laufzeit von zwei Jahren angeboten.

Ziel dieses Plans ist die nachhaltige Verknüpfung der Interessen der Unternehmensführung und der Führungskräfte mit den Interessen der Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. an der langfristigen Steigerung des Unternehmenswertes. Der Performance-Share-Unit-Plan berücksichtigt sowohl die Unternehmensperformance als auch die Aktienkursentwicklung und sieht eine Performanceperiode von vier bzw. von zwei Jahren vor.

Die Teilnehmer erhalten zu Beginn der Performanceperiode virtuelle Share Units. Die Anzahl der Share Units zu Beginn der Performanceperiode ergibt sich aus der Division des vom Board of Directors jährlich festgesetzten Dotierungswertes durch den durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate des Jahres, das der Dotierung vorausgeht. Nach Ablauf der Performanceperiode wird die dotierte Anzahl der Share Units durch Multiplikation mit einem Zielerreichungsfaktor angepasst. Der Zielerreichungsfaktor ergibt sich aus dem Verhältnis der durchschnittlichen realisierten Unternehmensperformance (bereinigte EBIT-Marge) während der Performanceperiode zum durchschnittlichen Zielwert, der zuvor für die Performanceperiode festgelegt wurde.

Der Auszahlungsanspruch der Teilnehmer wird durch Multiplikation der Share Units mit dem durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate der Performanceperiode und dem Zielerreichungsfaktor bestimmt. Ein Anspruch auf Aktien der SAF-HOLLAND S.A. besteht nicht.

Eine Auszahlung aus dem Performance-Share-Unit-Plan ist auf 200% des bei Auszahlung aktuellen Bruttojahresgehalts des Teilnehmers begrenzt.

Voraussetzung für die Ausübbarkeit der Wertsteigerungsrechte ist die Erreichung eines definierten Erfolgsziels. Das Erfolgsziel ist dann erfüllt, wenn der Konzern im Gewährungszeitraum

durchschnittlich eine operative Mindestperformance hinsichtlich der Erfolgsgröße „Adjusted EBIT“ erreicht hat.

Aus dem in 2013 gewährten Interim-PSU-Plan wurden in 2014 vorzeitig Zahlungen in Höhe von insgesamt 750 TEUR an die Planteilnehmer geleistet. Der Auszahlungsbetrag aus diesem PSU-Plan wird mit dem Auszahlungsanspruch aus dem Phantom Share Plan verrechnet.

Der Bestand an ausgegebenen Share Units beträgt zum Stichtag 490.039 und stellt sich wie folgt dar:

	Performance- Share-Unit-Plan 2013–2014	Performance- Share-Unit-Plan 2014–2015	Performance- Share-Unit-Plan 2013–2016	Performance- Share-Unit-Plan 2014–2017
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Share Units	139.439	–	278.856	–
In der Berichtsperiode gewährte Share Units	–	70.394	–	140.789
In der Berichtsperiode verwirkte Share Units	–	–	–	–
In der Berichtsperiode ausgeübte Share Units	69.720	–	–	–
In der Berichtsperiode verfallene Share Units	69.719	–	–	–
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehende Shares Units	0	70.394	278.856	140.789
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbarer Phantom Shares	–	–	–	–

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

	Performance- Share-Unit-Plan 2013–2016	Performance- Share-Unit-Plan 2014–2017	Performance- Share-Unit-Plan 2014–2015
Erwartete Restlaufzeit (in Jahren)	2,00	3,00	1,00
Durchschnittlicher Aktienkurs zum Bewertungszeitpunkt (Euro)	11,18	11,18	11,18
Erwartete Volatilität	26,16%	32,52%	25,12%
Risikoloser Zinssatz	-0,04%	0,00%	-0,03%

Der beizulegende Zeitwert wird über die Vertragslaufzeit erfolgswirksam unter Erfassung einer korrespondierenden Schuld verteilt. Zum 31. Dezember 2014 beträgt die Rückstellung für diese Performance-Pläne 2,1 Mio. Euro. (Vj. 1,4). Der Periodenaufwand in Höhe von 1,5 Mio. Euro (Vj. 1,4) ist in der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung den jeweiligen Funktionsbereichen zugeordnet worden.

6.12 VERZINSLICHE DARLEHEN UND ANLEIHEN

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2013
Verzinsliche Bankdarlehen	8.178	60.216	–	7.059	8.178	67.275
Wandelschuldverschreibung	96.436	–	–	–	96.436	–
Anleihe	75.000	75.000	–	–	75.000	75.000
Finanzierungskosten	-1.931	-3.315	-505	-602	-2.436	-3.917
Kontokorrentkredite	–	–	–	4.084	–	4.084
Zinsverbindlichkeiten	–	–	4.000	4.245	4.000	4.245
Sonstige Darlehen	114	93	48	83	162	176
Gesamt	177.797	131.994	3.543	14.869	181.340	146.863

Am 12. September hat die SAF-HOLLAND S.A. eine unbesicherte, nicht nachrangige Wandelschuldverschreibung mit Wandlungsrecht in Aktien der SAF-HOLLAND S.A. begeben. Die Wandelschuldverschreibung hat ein ursprüngliches Emissionsvolumen von 100.200 TEUR, eine Laufzeit von sechs Jahren (Endfälligkeitstermin: 12. September 2020) und einen halbjährlich zu zahlenden Zinskupon von 1,0% p.a.

Das Wandlungsrecht kann grundsätzlich jederzeit im Zeitraum vom 23. Oktober 2014 bis zum 03. September 2020 gemäß den „Anleihebedingungen“ zu einem festgelegten Wandlungspreis in Höhe von anfänglich 12,37 EUR ausgeübt werden.

SAF-HOLLAND ist berechtigt, noch ausstehende Wandelschuldverschreibungen insgesamt zu kündigen und vorzeitig zurückzuzahlen, falls der Gesamtnennbetrag der ausstehenden Wandelschuldverschreibungen zu irgendeinem Zeitpunkt unter 15% des Gesamtnennbetrages der ursprünglich begebenen Wandelschuldverschreibung fällt. Ferner ist SAF-HOLLAND berechtigt, ab dem 27. September 2018 die Wandelschuldverschreibung insgesamt zum Nennbetrag zuzüglich bis dahin aufgelaufener Zinsen zurückzuzahlen, sofern der Aktienkurs an mindestens 20 von 30 aufeinanderfolgenden Handelstagen den dann jeweils geltenden Wandlungspreis um mindestens 30% übersteigt.

Die Wandelschuldverschreibung wurde beim erstmaligen Ansatz entsprechend der wirtschaftlichen Substanz der vertraglichen Vereinbarung gem. IAS 32 in einen Fremdkapital- und einen Eigenkapitalanteil aufgeteilt. Der Fremdkapitalanteil der Wandelschuldverschreibung wurde bei Ausgabe unter Berücksichtigung eines marktgerechten Zinssatzes zum Barwert angesetzt und wird entsprechend der Effektivzinsmethode zu jedem Bilanzstichtag um den Zinsanteil der jeweiligen Periode erhöht. Der Aufzinsungsbetrag, der sich aus der Differenz zwischen der Kupon- und Effektivverzinsung ergibt, belief sich zum 31. Dezember 2014 auf 189 TEUR. Zum Bilanzstichtag beträgt der Fremdkapitalanteil der Wandelschuldverschreibung 96.436 TEUR.

Die Nettoerlöse aus der Emission der Wandelschuldverschreibung wurden zur Tilgung bestehender Bankkredite verwendet.

Im Oktober 2014 wurde ferner mit einem neuen, verkleinerten Bankenkonsortium eine Vereinbarung für eine Kreditlinie geschlossen, die die seit dem 5. Oktober 2012 bestehende Kreditvereinbarung vorzeitig abgelöst hat und die Versorgung der Gruppe mit kurz- und langfristigen Finanzmitteln bis Oktober 2019 langfristig gewährleistet.

Die vorgezogene Refinanzierung bietet gegenüber der abgelösten Finanzierungsvereinbarung folgende Vorteile:

- Halbierung der Zinsmarge in einem ersten Schritt auf 1,3%.
- Lockerung der Financial Covenants aufgrund der verbesserten Risikoposition des Konzerns.
- Verlängerung der Laufzeit um zwei Jahre gegenüber der abgelösten Finanzierungsvereinbarung.

Die in 2014 kapitalisierten Transaktionskosten, die im Zusammenhang mit der Emission der Wandelschuldverschreibung und der neuen Kreditlinie entstanden sind, belaufen sich auf 1.011 TEUR. Der Effektivzins beträgt 1,14%.

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

31.12.2014				
TEUR	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A	5.822	85.000	–	79.178
Facility B	–	20.568	–	20.568
Sonstige Kreditlinie	2.356	5.360 ¹⁾	44.165	47.169
Gesamt	8.178	110.928	44.165	146.915

¹⁾ Neue bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

31.12.2013				
TEUR	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A1	53.195	53.195	–	–
Facility A2	11.080	15.980	–	4.900
Facility B1	3.000	80.000	23.856	100.856
Facility B2	–	36.320	–	36.320
Gesamt	67.275	185.495	23.856	142.076

Die Berechnung der Gesamtliquidität hat sich gegenüber dem Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2013 geändert. Die Berechnung der Gesamtliquidität erfolgt nunmehr unter Bezugnahme auf den Stichtagskurs. Das Management geht davon aus, dass durch die geänderte Berechnungsmodalität ein besserer Einblick in die Finanzlage des Unternehmens vermittelt wird. Aus Vergleichbarkeitsgründen wurden die Vorjahreszahlen angepasst.

6.13 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 94.363 TEUR (Vj. 79.253) sind unverzinslich und werden gewöhnlich innerhalb von zwei bis sechs Monaten ausgeglichen.

6.14 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

TEUR	Kurzfristig		Langfristig	
	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2013
Verbindlichkeiten aus Gehältern und Sozialabgaben	11.191	9.254	–	–
Sonstige Steuern	3.241	1.208	–	–
Jubiläumsverpflichtungen	259	121	535	354
Sonstiges	3.723	2.732	150	303
Gesamt	18.414	13.315	685	657

7 _ SONSTIGE ANGABEN

7.1

FINANZINSTRUMENTE UND FINANZRISIKOMANAGEMENT

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

31.12.2014							
TEUR	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten neutral	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam		
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungs- mitteläquivalente	LaR	44.165	44.165	-	-	-	44.165
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	102.964	102.964	-	-	-	102.964
Sonstige Vermögenswerte	LaR	1.089	1.089	-	-	-	1.089
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	234	-	-	234	-	234
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	94.363	94.363	-	-	-	94.363
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	FLAC	181.340	181.340	-	-	-	202.067
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	2.172	-	-	-	2.172	2.172
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	45	-	-	45	-	45
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39							
Kredite und Forderungen	LaR	148.218	148.218	-	-	-	148.218
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	275.703	275.703	-	-	-	296.430
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	FAHfT	234	-	-	234	-	234
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	45	-	-	45	-	45

31.12.2013							
TEUR	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten neutral	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam		
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungs- mitteläquivalente	LaR	23.856	23.856	-	-	-	23.856
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	76.088	76.088	-	-	-	76.088
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	LaR	1.175	1.175	-	-	-	1.175
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	15	-	-	15	-	15
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	79.253	79.253	-	-	-	79.253
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	FLAC	146.863	146.863	-	-	-	156.125
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	2.237	-	-	-	2.237	2.237
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	205	-	205	-	-	205
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39							
Kredite und Forderungen	LaR	101.119	101.119	-	-	-	101.119
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	226.116	226.116	-	-	-	235.378
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	15	-	-	15	-	15

Sonstige Angaben

Die folgende Tabelle zeigt eine Zuordnung der zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den drei Hierarchiestufen von beizulegenden Zeitwerten:

TEUR	31.12.2014			Gesamt
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	202.067	–	–	202.067
Derivate finanzielle Vermögenswerte	–	234	–	234
Derivate finanzielle Verbindlichkeiten	–	45	–	45

TEUR	31.12.2013			Gesamt
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	156.125	–	–	156.125
Derivate finanzielle Vermögenswerte	–	15	–	15
Derivate finanzielle Verbindlichkeiten	–	205	–	205

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

Die beizulegenden Zeitwerte von verzinslichen Darlehen und Anleihen werden als Barwert der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurven sowie der währungsdifferenziert bestimmten Credit-Spread-Strukturkurve ermittelt. Hinsichtlich der in dieser Position ausgewiesenen Anleihe sowie der Wandelschuldverschreibung erfolgt die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes auf Basis des Kurswertes zum Bilanzstichtag. Unter Anwendung eines Bewertungsverfahrens mit am Markt beobachtbaren Inputparametern bewertete Derivate sind hauptsächlich Devisenterminkontrakte. Hierbei kommen Forward-Preis-Modelle unter Verwendung von Barwertberechnungen zur Anwendung.

Die beizulegenden Zeitwerte der sonstigen finanziellen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten werden unter Bezugnahme auf laufzeitkongruente Zinssätze ermittelt. In der Bilanz zum 31. Dezember 2014 wurden ausschließlich Derivate in Höhe von 189 TEUR (Vj. 190) zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen und derivativen finanziellen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten erfolgte mit Ausnahme der Anleihe auf Basis von Faktoren, die sich direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachten lassen. Diese Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ist daher der Stufe 2 der hierarchischen Einstufung nach IFRS 7 zuzuordnen. Der beizulegende Zeitwert der börsennotierten Anleihe basiert auf Preisnotierungen zum Abschlussstichtag (Stufe 1). Die Stufen der Fair-Value-Hierarchie sind im Folgenden beschrieben:

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

Die Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

TEUR	2014					Nettoergebnis
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Aus der Folgebewertung			
			Zum Fair Value	Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung	
Kredite und Forderungen	-365	-	-	-	-762	-1.127
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	-	-	234	-	-	234
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-10.445	-1.997	-	8.215	-	-4.227
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	-	-	-45	-	-	-45
Gesamt	-10.810	-1.997	189	8.215	-762	-5.165

TEUR	2013					Nettoergebnis
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Aus der Folgebewertung			
			Zum Fair Value	Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung	
Kredite und Forderungen	140	-	-	-	-625	-485
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-10.461	-	-	-3.608	-	-14.069
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	-	-	59	-	-	59
Gesamt	-10.321	-	59	-3.608	-625	-14.495

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

Das Zinsergebnis aus finanziellen Verbindlichkeiten der Bewertungskategorie „Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ schließt im Wesentlichen Zinsaufwendungen aus verzinslichen Darlehen sowie die Amortisation von Transaktionskosten ein.

Finanzwirtschaftliche Risiken

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

Um auf veränderte Wettbewerbs- und Umweltbedingungen angemessen vorbereitet zu sein und die Wertschöpfung im Unternehmen effizient steuern zu können, hat das Management Board ein Risikomanagementsystem implementiert, das vom Board of Directors überwacht wird. Im Risikomanagement-Handbuch sowie in ergänzenden Konzernrichtlinien werden die Risikomanagementprozesse, einzuhaltende Grenzwerte und der Einsatz von Finanzinstrumenten zur Risikosteuerung definiert. Ziel des Risikomanagementsystems ist es, auftretende Risiken zu erkennen und zu bewerten. Identifizierte Risiken werden zeitnah kommuniziert, gesteuert und überwacht.

Der Konzern ist im Wesentlichen Liquiditätsrisiken, Kreditrisiken, Zinsrisiken und

Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Das Risikomanagement der Gruppe zielt darauf ab, die Risiken durch die Geschäfts- und Finanzierungstätigkeit zu limitieren. Dies geschieht insbesondere durch den Einsatz von derivativen und nicht derivativen Hedge-Instrumenten.

Liquiditätsrisiko

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

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

31.12.2014				
TEUR	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	181.340	3.543	81.455	96.342
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.172	399	1.773	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	94.363	94.363	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate ohne Hedge-Beziehung	45	45	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	277.920	98.350	83.228	96.342
31.12.2013				
TEUR	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	146.863	14.869	57.147	74.847
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.237	350	1.887	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	79.253	79.253	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate mit Hedge-Beziehung	205	–	205	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	228.558	94.472	59.239	74.847

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

31.12.2014									
TEUR	Cashflows 2015			Cashflows 2016			Cashflows 2017–2020		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	-6.177	-557	-48	-6.027	-557	-114	-8.522	-2.229	-108.343
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-95	–	-399	-77	–	-454	-77	–	-1.319
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	-45	–	–	–	–	–	–	–	–

31.12.2013									
TEUR	Cashflows 2014			Cashflows 2015			Cashflows 2016–2019		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	-6.931	-195	-15.471	-5.609	-171	-11.982	-17.948	-249	-123.327
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-65	–	-350	-56	–	-416	-58	–	-1.471
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Derivate mit Hedge-Beziehung	–	-201	–	–	48	–	–	274	–

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

Kreditrisiko

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

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

Zinsrisiko

Infolge der Neustrukturierung der Unternehmensfinanzierung im September/Oktober 2014 konnte das Zinsänderungsrisiko signifikant reduziert werden. Durch den Emissionserlös aus der Begebung einer Wandelschuldanleihe im September 2014 konnten die bestehenden Bankverbindlichkeiten weitestgehend abgelöst werden. Die Unternehmensfinanzierung erfolgt nunmehr fast ausschließlich über die im Oktober 2012 begebenen Unternehmensanleihen sowie die im September 2014 emittierte Wandelschuldverschreibung zu festen Zinssätzen.

Vor der Neustrukturierung der Unternehmensfinanzierung wurde in Übereinstimmung mit dem Risikomanagement des Unternehmens dem marktinduzierten Zinsänderungsrisiko im Zusammenhang mit variabel verzinslichen Darlehen durch den Abschluss von Zinsswapskontrakten begegnet. Auf eine Zinssensitivätsberechnung wird daher im Anhang verzichtet.

Fremdwährungsrisiko

Infolge der Internationalität seiner Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und dem operativen Geschäft. Die einzelnen Tochtergesellschaften tätigen ihr operatives Geschäft sowie Investitionen überwiegend in der jeweiligen Landeswährung. Die Finanzierung der Konzerngesellschaften erfolgt überwiegend durch die SAF-HOLLAND S.A. und die SAF-HOLLAND GmbH. Die an die ausländischen Konzerngesellschaften ausgereichten Darlehen sind in der Regel in Euro dotiert. Aus der Translation der Intercompany-Darlehen zum Stichtagskurs können sich unrealisierte Kursgewinne bzw. Kursverluste ergeben. Zum Bilanzstichtag betragen die Kursgewinne 8.680 TEUR.

Die folgende Tabelle zeigt aus Konzernsicht die Sensitivität eines 5%igen Anstiegs oder Falls des Euros gegenüber dem US-Dollar auf. Die Sensitivitätsanalyse beinhaltet lediglich ausstehende, auf fremde Währung lautende monetäre Positionen und passt deren Umrechnung zum Periodenende gemäß einer 5%igen Änderung der Wechselkurse an.

	Änderung des Wechselkurses USD/EUR	Effekt auf das Ergebnis vor Steuern	Effekt auf Eigenkapital nach Steuern
2014	5%	2.851	3.529
	-5%	-3.152	-3.829
2013	5%	3.719	4.205
	-5%	-4.111	-4.597

7.2

ERGEBNIS JE AKTIE

		2014	2013
Periodenergebnis	TEUR	32.643	24.365
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien	Tausend	45.361	45.361
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,72	0,54
Verwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,69	0,54

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich aus der Division des den Aktionären der SAF-HOLLAND S.A. zurechenbaren Periodenergebnisses durch die Anzahl der durchschnittlich in Umlauf befindlichen Aktien. Während der Periode neu ausgegebene Aktien werden anteilig für den Zeitraum, in dem sie sich in Umlauf befinden, berücksichtigt.

Dem verwässerten Ergebnis je Aktie liegt die Annahme der Wandlung ausstehender Schuldtitel in Aktien (Wandelschuldverschreibung) zugrunde. Die Wandelschuldverschreibung wird bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie nur berücksichtigt, wenn sie in dem jeweiligen Berichtszeitraum einen verwässernden Effekt hat.

Aus der Begebung der Wandelschuldverschreibung ergibt sich ein Verwässerungseffekt von 0,03 EUR je Aktie.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie leitet sich wie folgt auf das verwässerte Ergebnis je Aktie über:

TEUR	Potenziell verwässernde Finanzinstrumente insgesamt 2014	Für die Berechnung heran- gezogene verwässernde Finanzinstrumente 2014
Periodenergebnis		
Zähler für unverwässertes Ergebnis je Aktie (Ergebnisanteil der Muttergesellschaft)	32.643	32.643
Erhöhung um die ergebniswirksamen Effekte aus der Wandelschuldverschreibung	491	491
Zähler für verwässertes Ergebnis	33.134	33.134
Anzahl der Aktien		
Nenner für unverwässertes Ergebnis je Aktie (gewichteter Durchschnitt der Anzahl der Aktien)	45.361	45.361
Wandelschuldverschreibung	2.430	2.430
Nenner für potenziell verwässertes Ergebnis je Aktie	47.791	
Davon für Verwässerung heranzuziehen (bereinigter gewichteter Durchschnitt)		47.791
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,72
Verwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,69

Die Berechnung der in der Kalkulation des verwässerten Ergebnisses je Aktie einbezogenen potenziell verwässernd wirkenden Aktien ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

	Nennwert (Euro)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
12.09.2014 – 31.12.2014	0,01	8.099.849	108	874.783.692
Gesamt			108	874.783.692
Durchschnitt		2.429.955		

7.3 KAPITALFLUSSRECHNUNG

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

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

7.4

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen

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

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

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Innerhalb 1 Jahres	4.635	4.354
Zwischen 1 Jahr und 5 Jahren	6.003	8.462
Über 5 Jahre	3.277	3.814
Gesamt	13.915	16.630
Operating-Leasing-Zahlungen im Geschäftsjahr	7.572	7.146

Verpflichtungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen

Der Konzern hat Finanzierungsleasingverträge für verschiedene technische Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung abgeschlossen. Die künftigen Mindestleasingzahlungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen können auf deren Barwert übergeleitet werden:

TEUR	31.12.2014		31.12.2013	
	Leasingzahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen	Leasingzahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen
Bis zu 1 Jahr	524	399	393	350
Länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	1.909	1.773	2.175	1.887
Mehr als 5 Jahre	–	–	–	–
Gesamt	2.433	2.172	2.568	2.237

7.5

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Rechtsstreitigkeiten

Ein Kunde hat gerichtliche Ansprüche gegen eine Konzerngesellschaft aufgrund angeblich defekter Ausrüstung geltend gemacht.

Gegen ein Tochterunternehmen ist ferner eine Klage von einem ehemaligen Geschäftsführer eines Tochterunternehmens anhängig. Bonuszahlungen sowie Ansprüche aus einem virtuellen Aktionsprogramm werden geltend gemacht.

Darüber hinaus werden seitens eines Beratungsunternehmens Ansprüche aus angeblich noch zustehenden Honorarforderungen aus 2009 gerichtlich geltend gemacht.

Die Summe der Eventualverbindlichkeiten beträgt rund 2,5 Mio. Euro.

Da der Rechtsberater des Konzerns den Erfolg der geltend gemachten Ansprüche als eher unwahrscheinlich erachtet, wurde im vorliegenden Konzernabschluss keine Rückstellung für Verpflichtungen aus diesen Rechtsstreitigkeiten gebildet.

7.6 ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

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

Tochterunternehmen	Firmensitz	%-Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o.	Polen	100,0
SAF-HOLLAND France S.A.S.	Frankreich	100,0
SAF-HOLLAND Austria GmbH	Österreich	100,0
SAF-HOLLAND Czechia spol.s.r.o.	Tschechien	100,0
SAF-HOLLAND España S.L.U.	Spanien	100,0
SAF-HOLLAND Italia s.r.l. unipersonale	Italien	100,0
SAF-HOLLAND Romania SRL	Rumänien	100,0
SAF-HOLLAND Bulgaria EOOD	Bulgarien	100,0
SAF-HOLLAND do Brasil Ltda.	Brasilien	100,0
SAF-HOLLAND South Africa Ltd.	Südafrika	100,0
Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd.	China	100,0
OOO SAF-HOLLAND Rus	Russland	100,0
SAF HOLLAND Middle East FZE	VAE	100,0
SAF HOLLAND Otomotiv Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi	Türkei	100,0
SAF-HOLLAND Inc. ¹⁾	USA	100,0
SAF-HOLLAND Canada Ltd.	Kanada	100,0
SAF-HOLLAND (Aust.) Pty. Ltd.	Australien	100,0
SAF-HOLLAND (Malaysia) SDN BHD	Malaysia	100,0
SAF-HOLLAND (Thailand) Co., Ltd.	Thailand	100,0
SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND International de México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0
SAF-HOLLAND International Services México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0
SAF-HOLLAND Hong Kong Ltd.	Hongkong	100,0
SAF-HOLLAND (Xiamen) Co., Ltd.	China	100,0
Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. ²⁾	China	80,0
OOO SAF-HOLLAND Russland ³⁾	Russland	100,0
SAF-HOLLAND India Pvt. Ltd.	Indien	100,0
Assoziierte Unternehmen und Joint Ventures	Firmensitz	%-Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0
Lakeshore Air LLP	USA	50,0
FWI S.A.	Frankreich	34,1

¹⁾ Mit Wirkung zum 31. Dezember 2014 wurden die SAF-HOLLAND International Inc., USA und die QSI Air Ltd. auf die SAF-HOLLAND Inc., USA verschmolzen.

²⁾ Am 2. Januar 2014 hat die SAF-HOLLAND GmbH 80% der Anteile an der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. übernommen

³⁾ Am 20. Juni 2014 wurde die Gesellschaft OOO SAF-HOLLAND Russland gegründet.

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

MANAGEMENT BOARD

Detlef Borghardt	Chief Executive Officer (CEO)
Wilfried Trepels	Chief Financial Officer (CFO)
Jack Gisinger	Geschäftsführer Business Unit Powered Vehicle Systems & Group Technical Services
Steffen Schewerda	Geschäftsführer Business Unit Trailer Systems & Group Operations
Alexander Geis	Geschäftsführer Business Unit Aftermarket

BOARD OF DIRECTORS

Bernhard Schneider	Vorsitzender des Board of Directors
Sam Martin	Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors
Detlef Borghardt	Mitglied des Board of Directors
Dr. Martin Kleinschmitt	Mitglied des Board of Directors
Anja Kleyboldt	Mitglied des Board of Directors
Martina Merz	Mitglied des Board of Directors
Richard Muzzy	Mitglied des Board of Directors

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

Zum 31. Dezember 2014 hielten Mitglieder des Management Board direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 6 TEUR (Vj. 9) sowie Mitglieder des Board of Directors direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 3 TEUR (Vj. 17).

Ferner sind zum Bilanzstichtag für die an Mitglieder des Management Boards gewährten Wertsteigerungsrechte 2.347 TEUR (Vj. 961) zurückgestellt. Der als kurzfristig zu klassifizierende Rückstellungsanteil beträgt 886 TEUR.

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Management Board betrug im Berichtsjahr 2.370 TEUR (Vj. 2.593). Die Gesamtvergütung des Board of Directors betrug 320 TEUR (Vj. 276) und wurde aufwandswirksam erfasst.

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

TEUR	Erlöse aus Verkäufen an nahe stehende Unternehmen		Käufe von nahe stehenden Unternehmen	
	2014	2013	2014	2013
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	1.297	912	–	–
Lakeshore Air LLP	–	–	–	64
FWI S.A.	–	–	32.140	26.705
Irwin Seating Company ¹⁾	–	472	–	–
Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd. ²⁾	–	3	–	–
Gesamt	1.297	1.387	32.140	26.709

¹⁾ Bei der Irwin Seating Company handelt es sich um ein Unternehmen, bei dem ein Mitglied des Board of Directors der SAF-HOLLAND Gruppe eine Schlüsselfunktion in der Unternehmensleitung bis April 2013 eingenommen hatte.

²⁾ Das Joint Venture wurde im Mai 2013 beendet.

TEUR	Von nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge		Nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge	
	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2013
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	537	185	207	–
Lakeshore Air LLP	–	–	–	183
FWI S.A.	–	–	1.419	382
Gesamt	537	185	1.626	565

Offene Guthaben zum 31. Dezember 2014 sind ungesichert und werden nicht verzinst und termingerecht bezahlt. Garantien an oder von verbundenen Unternehmen bezüglich der Forderungen oder Verbindlichkeiten wurden nicht gewährt. Zum 31. Dezember 2014 sowie im Vorjahr hat der Konzern keine Verluste aus Forderungen gegenüber nahe stehenden Unternehmen verzeichnet. In jeder Berichtsperiode erfolgt eine Bewertung, bei der die finanziellen Positionen der nahe stehenden Unternehmen und der Markt, in dem diese Unternehmen operieren, untersucht werden.

7.7 KAPITALMANAGEMENT

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

	31.12.2014	31.12.2013
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	181.340	146.863
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-44.165	-23.856
Netto-Finanzschulden	137.175	123.007
Auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	246.593	222.186
Eigenkapital und Netto-Finanzschulden	383.768	345.193

Über die am 15. Oktober 2014 abgeschlossene Finanzierungsvereinbarung ist die Gesellschaft verpflichtet, die folgenden Financial Covenants einzuhalten:

- Net Interest Cover (bereinigtes Konzern-EBITDA im Verhältnis zu den Netto-Finanzaufwendungen),
- Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA).

7.8**HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS**

Die folgenden Aufwendungen sind für Leistungen des Abschlussprüfers bzw. von nahe stehenden Unternehmen des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2014 entstanden:

TEUR	2014	2013
Abschlussprüfung	551	483
Steuerberatungsleistungen	207	299
Sonstige Leistungen	59	80
Gesamt	817	862

7.9**EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG**

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Luxemburg, den 10. März 2015



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors



Detlef Borghardt
Chief Executive Officer
der SAF-HOLLAND GmbH

Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER SAF-HOLLAND S.A.¹⁾

TEUR	2014	2013
Erträge aus langfristigen finanziellen Vermögenswerten	23.960	18.812
Erträge aus kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	1.402	1.943
Gesamterträge	25.362	20.755
Sonstige externe Aufwendungen	-2.006	-1.536
Personalkosten	-66	-60
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-545	-444
Finanzaufwendungen	-5.555	-5.252
Sonstige Steuern	-160	-188
Ergebnis vor Steuern	17.030	13.275
Ertragsteuern	-3	-3
Periodenergebnis	17.027	13.272

¹⁾ Bilanzierung nach Luxemburg GAAP.

Gewinn- und Verlustrechnung
der SAF-HOLLAND S.A.
Bilanz der SAF-HOLLAND S.A.

BILANZ DER SAF-HOLLAND S.A.¹⁾

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Aktiva		
Langfristige Vermögenswerte	443.485	341.272
Anteile an verbundenen Unternehmen	265.638	265.638
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	177.844	75.631
Eigene Anteile	3	3
Kurzfristige Vermögenswerte	38.823	35.509
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	36.582	33.750
Sonstige Forderungen	-	-
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	92	52
Rechnungsabgrenzungsposten	2.149	1.707
Summe Aktiva	482.308	376.781
Passiva		
Eigenkapital	302.335	297.556
Gezeichnetes Kapital	454	454
Kapitalrücklage	276.455	276.455
Gesetzliche Rücklage	45	22
Andere Rücklagen	436	436
Gewinnvortrag	7.918	6.917
Jahresüberschuss / Jahresfehlbetrag	17.027	13.272
Langfristige Schulden	175.200	75.000
Anleihen	175.200	75.000
Kurzfristige Schulden	4.773	4.225
Anleihen	3.901	3.596
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	221	118
Verbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen	26	25
Sonstige Verbindlichkeiten aus Steuern und Sozialabgaben	305	210
Sonstige Verbindlichkeiten	320	276
Summe Passiva	482.308	376.781

¹⁾ Bilanzierung nach Luxemburg GAAP.

Mandate des Board of Directors/ Management Board

Bernhard Schneider

Mitglied des Board of Directors (Vorsitzender), SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 18. Juni 2007 und verlängert bis April 2017, Vorsitzender seit 27. März 2009)
Geschäftsführer, Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH
Geschäftsführer, Krone Media Aktiv Gesellschaft m.b.H.
Geschäftsführer, Krone Hit Radio Medienunternehmen Betriebs- und Beteiligungsgesellschaft m.b.H.

Sam Martin

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 28. April 2011 und verlängert bis April 2017,
stellvertretender Vorsitzender seit 25. April 2013)
Mitglied des Board, Metal Flow Corporation

Detlef Borghardt

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 1. Oktober 2011 und verlängert bis April 2017)
Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH
Geschäftsführer, D+MB GmbH
Mitglied des Beirats, ITAI Investment GmbH

Dr. Martin Kleinschmitt

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 25. April 2013 bis April 2016)
Vorstand, Noerr Consulting AG

Anja Kleyboldt

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 26. April 2012 und verlängert bis April 2016)
Direktorin für Supply-Chain-Strategie & WFG, Opel/Vauxhall
Vorstandsmitglied, Institut für angewandte Arbeitswissenschaften Düsseldorf



Vorne sitzend: Bernhard Schneider;
hinten stehend, von links nach rechts:
Martina Merz, Dr. Martin Kleinschmitt,
Richard Muzzy, Anja Kleyboldt,
Detlef Borghardt, Sam Martin

Martina Merz

*Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 24. April 2014 bis April 2017)*
Geschäftsführerin, Chassis Brakes International

Richard Muzzy

*Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(erstmals bestellt am 18. Juni 2007 und verlängert bis April 2015)*
Mitglied des Aufsichtsrats, Paragon Tool & Die
Mitglied des Aufsichtsrats, Irwin Seating Holding Company

Wilfried Trepels

Geschäftsführer und CFO, SAF-HOLLAND GmbH
Geschäftsführer, Via Montana GmbH

Alexander Geis

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH

Jack Gisinger

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH

Steffen Schewerda

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH

Bericht des Réviseur d'entreprises agréé

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

BERICHT ZUM KONZERNABSCHLUSS

Entsprechend dem uns von der ordentlichen Generalversammlung der Aktionäre erteilten Auftrag vom 24. April 2014 haben wir den beigefügten Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. geprüft, der aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2014, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr sowie aus dem Konzernanhang, der eine Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden und andere erläuternde Informationen enthält, besteht.

Verantwortung des Board of Directors für den Konzernabschluss

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

Verantwortung des Réviseur d'entreprises agréé

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

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

Eine Konzernabschlussprüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und -methoden und der Vertretbarkeit der vom Board of Directors ermittelten geschätzten Werte in der Rechnungslegung sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses.

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

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2014 sowie der Ertragslage und der Zahlungsflüsse für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr.

BERICHT ÜBER WEITERE GESETZLICHE UND AUFSICHTSRECHTLICHE VERPFLICHTUNGEN

Der Konzernlagebericht, einschließlich der Corporate Governance-Erklärung, welcher in der Verantwortung des Board of Directors liegt, steht im Einklang mit dem Konzernabschluss und enthält alle erforderlichen Informationen gemäß den gesetzlichen Anforderungen die Corporate Governance-Erklärung betreffend.

ERNST & YOUNG
Société Anonyme
Cabinet de révision agréé



Werner Weyand

Luxembourg, 10. März 2015

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Luxemburg, 10. März 2015
SAF-HOLLAND S.A.



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors

Finanz-Glossar

B

Beizulegender Zeitwert

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

Bereinigtes EBIT

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

Bruttomarge

Bruttoergebnis vom Umsatz / Umsatzerlöse x 100.

Business Units

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

C

Clearingstelle

Einer Terminbörse angeschlossenes oder in ihr integriertes Institut, das alle an der Börse getätigten Abschlüsse verrechnet und nach jedem Abschluss als Kontraktpartei des Käufers und Verkäufers eintritt.

Coverage

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

E

Eigenkapitalquote

Eigenkapital / Gesamtkapital x 100.

Erzielbarer Betrag

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

F

F&E-Quote

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

Forderungsreichweite

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen / Umsatz pro Tag (Umsatz im Quartal / 90 Tage).

G

Gemeinschaftsunternehmen

Eine gemeinsame Vereinbarung, bei der die Parteien, die gemeinschaftlich die Führung über die Vereinbarung ausüben, Rechte am Nettovermögen der Vereinbarung besitzen.

H

Hybrides Finanzinstrument

Finanzinstrument das nach seinem wirtschaftlichen Gehalt sowohl eine Eigen- als auch eine Fremdkapitalkomponente enthält.

I

IFRS/IAS

Das international einheitliche Regelwerk für Rechnungslegungsvorschriften soll Unternehmensdaten besser vergleichbar machen. Nach EU-Verordnung müssen börsennotierte Unternehmen nach diesen Regeln bilanzieren und berichten.

M

MDAX

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

N**Net Working Capital**

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

Non-Recourse-Factoring

Factoringverfahren (Verkauf von Kundenforderungen), bei dem der Factor (Forderungskäufer) das Ausfallrisiko übernimmt.

Novation

Aufhebung eines Schuldverhältnisses und Begründung eines neuen anstelle des alten.

Nutzungswert

Barwert der künftigen Cashflows aus einem Vermögenswert.

P**Personalaufwand je Mitarbeiter**

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

Prime Standard

Teilbereich des Amtlichen Marktes und des Geregelteten Marktes der Deutschen Börse für Unternehmen, die besondere Transparenzstandards erfüllen müssen.

Purchase Price Allocation (PPA)

Verteilung der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs auf die identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des (gekauften) Tochterunternehmens.

S**SDAX**

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

Steuerquote

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

Strukturierte Einheit

Ein Unternehmen wurde so konzipiert, dass die Stimmrechte oder vergleichbaren Rechte nicht der dominierende Faktor sind, wenn es darum geht festzulegen, wer das Unternehmen beherrscht, so wie in dem Fall, in dem sich die Stimmrechte lediglich auf die Verwaltungsaufgaben beziehen und die damit verbundenen Tätigkeiten durch Vertragsvereinbarungen geregelt werden.

T**Total Cost of Ownership**

Gesamtheit der Kosten, die mit Anschaffung, Betrieb und Wartung von Vermögenswerten verbunden sind.

U**Umsatz je Mitarbeiter**

Umsatzerlöse / durchschnittliche Mitarbeiterzahl (inklusive Leiharbeitern).

Umschlagdauer Vorräte

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

V**Verbindlichkeitsreichweite**

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Umsatzkosten pro Tag (Umsatzkosten im Quartal / 90 Tage).

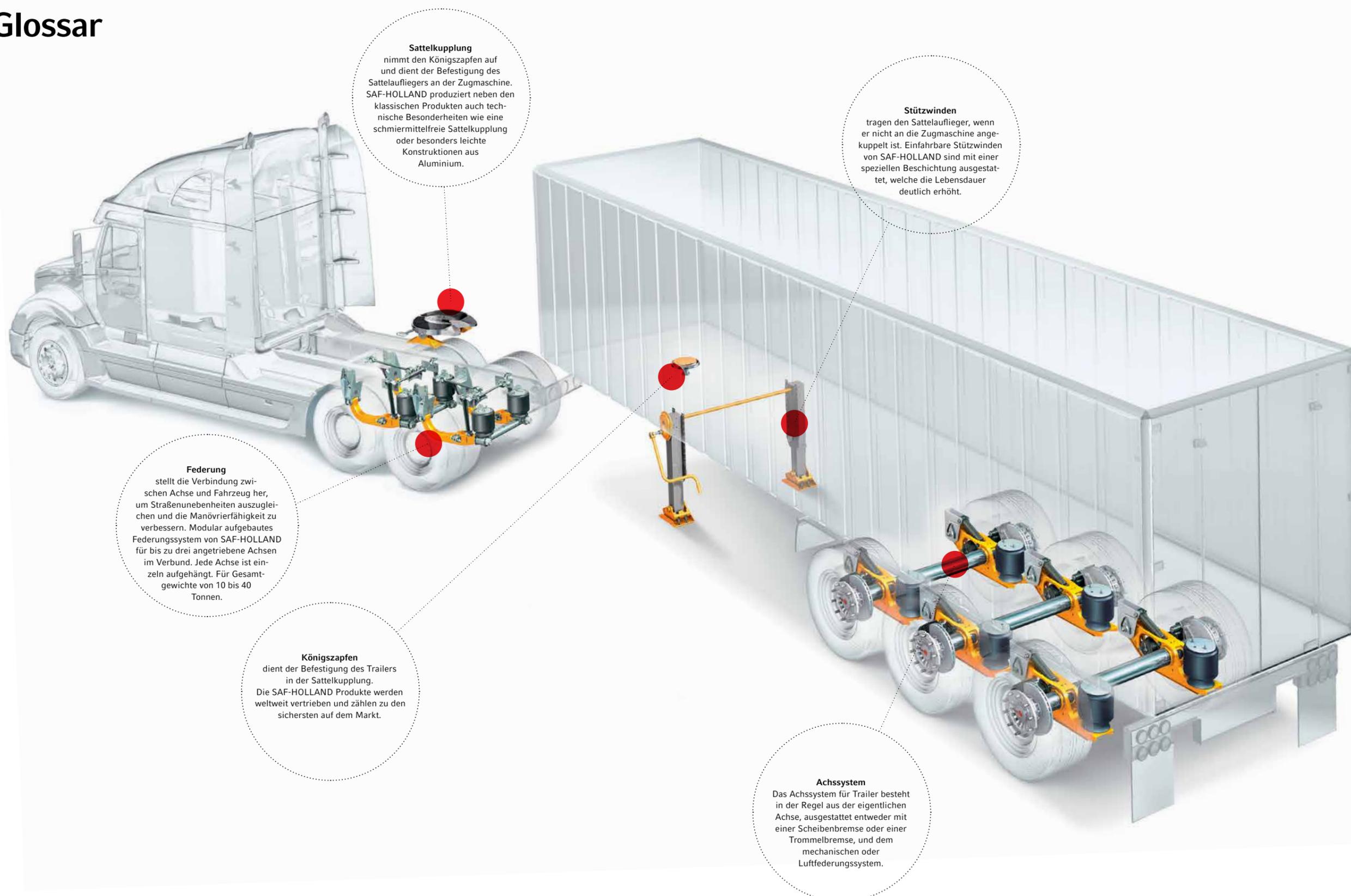
Versicherungsmathematischer Gewinn/Verlust

Erfahrungsbedingte Berichtigungen (die Auswirkungen der Abweichungen zwischen früheren versicherungsmathematischen Annahmen und der tatsächlichen Entwicklung) und Auswirkungen von Änderungen versicherungsmathematischer Annahmen.

Z**Zahlungsmittelgenerierende Einheit**

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

Technik-Glossar



Abkürzungsverzeichnis

A		EDV	Elektronische Datenverarbeitung
APO	Advanced Planner & Optimizer (IT-System zum Lieferketten- management)	EG	Europäische Gemeinschaft
		EURIBOR	Euro interbank offered rate
B		F	
BIP	Bruttoinlandsprodukt	F&E	Forschung und Entwicklung
BRIC	Brasilien, Russland, Indien und China	FAHfT	Financial assets held for trading (zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte)
B.S.	Bachelor of Science (akademischer Grad)	FEM	Finite-Elemente-Methode; numerisches Verfahren zur Lösung von partiellen Differentialgleichun- gen; häufig eingesetzt im Ingenieur- wesen
bzw.	beziehungsweise	FLAC	Financial liabilities measured at amortized cost (zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten)
C		FLHfT	Financial liabilities held for trading (zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten)
CAD	Oft eingesetztes IT-System im Konstruktionswesen	I	
Cap	Sicherungsinstrument zur Ab- sicherung gegen steigende Zinsen	IAS	International Accounting Standards
CEO	Chief Executive Officer (Vorstandsvorsitzender)	IASB	International Accounting Standards Board
CFO	Chief Financial Officer (Finanzvorstand)	IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee
COO	Chief Operating Officer (Vorstand operatives Geschäft)	IFRS	International Financial Reporting Standards
D		IfW	Institut für Weltwirtschaft
DAX	Deutscher Aktienindex	IR	Investor Relations
DBO	Defined benefit obligation (Leistungsorientierte Verpflichtung)	ISIN	International securities identification number
DIN	Deutsches Institut für Normung	ISO	International Organization for Standardization
E		IT	Informationstechnologie
EBIT	Earnings before interest and taxes (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)		
EBITDA	Earnings before interest, taxes and depreciation/amortization (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen)		

<hr/>		<hr/>	
L		S	
LaR	Loans and receivables (Kredite und Forderungen)	SDAX	Small-Cap-DAX
LIBOR	London interbank offered rate	Swap	Sicherungsinstrument, bei dem zwei Vertragsparteien die gegenseitige Übernahme von vertraglichen Rechten und Pflichten (Swap = Tausch) für einen bestimmten Zeitraum und nach einem vorher festgelegten Ablaufplan vereinbaren
Lkw	Lastkraftwagen		
<hr/>		<hr/>	
M		T	
MATS	Mid-America Trucking Show	TEUR	Tausend Euro
MBA	Master of Business Administration (akademischer Grad)		
MDAX	Mid-Cap-DAX		
Mio.	Million(en)		
M.S.	Master of Science (akademischer Grad)		
<hr/>		<hr/>	
N		U	
n.a.	nicht anwendbar	US	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
<hr/>		USA	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
O		USD	US-Dollar
OEM	Original equipment manufacturer (Originalausrüstungshersteller)		
OES	Original Equipment Service (Ersatzteilhandel)	V	
<hr/>		VAE	Vereinigte Arabische Emirate
P		VDA	Verband der Automobilindustrie
PDM	Produktdatenmanagement	Vj.	Vorjahr
PIK	Pay-in-kind (Zahlung zu einem späteren Zeitpunkt)	W	
PPA	Purchase price allocation (Kaufpreisallokation)	WACC	Weighted average cost of capital (gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten)
p.a.	per annum	WKN	Wertpapierkennnummer
<hr/>		WpHG	Wertpapierhandelsgesetz
R			
ROI	Return on investment (Rendite aus einer Investition)		

Finanzkalender und Kontakt

Finanzkalender

23. April 2015	Hauptversammlung
13. Mai 2015	Bericht zum 1. Quartal 2015
06. August 2015	Bericht zum 1. Halbjahr 2015
05. November 2015	Bericht zum 3. Quartal 2015

Kontakt

SAF-HOLLAND GmbH
Claudia Hoellen
Hauptstraße 26
63856 Bessenbach
Deutschland

Tel.: +49 (0)6095 301-617
Fax: +49 (0)6095 301-102

Web: www.safholland.com
Mail: claudia.hoellen@safholland.de

Impressum

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

Redaktionsschluss: 11. März 2015

Veröffentlichungstermin: 12. März 2015

Redaktion: blackpoint communications GmbH, Hagen, und SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach

Gestaltung und Realisation: wagneralliance Kommunikation GmbH, Offenbach am Main

Fotografie: Bernd Bodtländer, Frankfurt am Main

David Alan Wolters, Spring Lake, Michigan

Corbis GmbH, Düsseldorf

Getty Images Deutschland GmbH, München

123RF Limited, Nidderau

Druck: dygy GmbH, Frankfurt am Main

Der Geschäftsbericht ist ebenfalls in englischer Sprache erhältlich.

Disclaimer

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

