

Geschäftsbericht 2015



AMERIKA



EMEA



ASIEN

The Quality Connection

LEONI



LEONI – The Quality Connection.

Die LEONI-Gruppe ist ein weltweit tätiger Anbieter von Drähten, optischen Fasern, Kabeln und Kabelsystemen sowie zugehörigen Dienstleistungen für Anwendungen im Automobilbereich und weiteren Industrien. Das Unternehmen beschäftigt rund 74.000 Mitarbeiter in 32 Ländern. LEONI entwickelt und produziert technisch anspruchsvolle Produkte für die Fahrzeugindustrie – von der einadrigen Leitung bis zum kompletten Bordnetz-System mit integrierter Elektronik. Darüber hinaus umfasst das Leistungsspektrum Drähte und Litzen sowie optische Fasern, standardisierte Leitungen, Spezial-, Hybrid- und optische Kabel sowie komplett konfektionierte Systeme für Kunden aus unterschiedlichen industriellen Märkten. Dabei gewinnen Produkte speziell für die Anwendung in umweltfreundlichen Technologien zunehmend an Bedeutung. Außerdem profitiert das Unternehmen mit seinen Produkten und Lösungen von den weltweiten Trends Globalisierung, Industrialisierung & Automatisierung, Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit, Mobilität, Urbanisierung und Demografischer Wandel.



Dieter Bellé

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren,

2015 war ein herausforderndes Jahr für LEONI. Während wir umsatzseitig ordentlich gewachsen sind, haben wir ergebnisseitig enttäuscht. Sowohl in der weltweiten Automobilindustrie als auch in wichtigen anderen Industriebereichen blieb die Nachfrage nach LEONI-Produkten gut. Daher konnten wir unser Geschäft konzernweit ausbauen und den Umsatz auch dank positiver Währungseffekte um insgesamt 10 Prozent auf rund 4,5 Mrd. Euro steigern. Zu diesem über unseren Erwartungen liegenden Zuwachs trugen beide Unternehmensbereiche bei. Die Ergebnisentwicklung war dagegen nicht zufriedenstellend: Das Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern ging von 182,5 Mio. Euro im Vorjahr auf rund 151 Mio. Euro zurück.

Die Hauptursache bildeten unerwartet hohe Belastungen im Unternehmensbereich Wiring Systems, die im Laufe des dritten Quartals zu massiven Ergebniseinbußen führten. Sie traten im Zusammenhang mit strukturellen Schwierigkeiten im Projektmanagement auf. Wir haben die Ursachen hierfür umfassend analysiert und sehen deutlichen Veränderungsbedarf im Projektmanagement. Hierzu haben wir Maßnahmen zur Verbesserung der ergebnisbelastenden Projekte eingeleitet, passen Strukturen an, um ähnliche Projektrisiken in Zukunft zu vermeiden und werden die Organisation verschlanken. Diese Maßnahmen werden unsere Profitabilität verbessern. Die Lieferungen an unsere Kunden waren zu keiner Zeit beeinträchtigt. Auch im zweiten Unternehmensbereich, der Wire & Cable Solutions Division, blieb das Ergebnis hinter den Prognosen zurück, da das Geschäft mit Datenleitungen sowie Kabeln für Infrastrukturprojekte und petrochemische Anlagen schwächer verlief als erwartet und zahlreiche Sondereffekte negativ zu Buche schlugen. Hier steuern wir unter anderem mit dem Performance-Programm „WCS ON Excellence“ gegen, das im Berichtsjahr erste positive Effekte zeigte.

Unter dem Strich wurde 2015 ein Konzernüberschuss von rund 77 Mio. Euro erzielt. Wir werden der Hauptversammlung vorschlagen, eine Dividende von 1,00 Euro je Aktie auszubezahlen. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von ca. 42 Prozent des Nachsteuerergebnisses.

Insgesamt hat das Ergebnis im Geschäftsjahr sowohl unsere eigenen Erwartungen als auch die unserer Aktionäre enttäuscht. Unser wichtigstes Anliegen ist es daher, mit verbesserter Performance das verlorene Vertrauen unserer Anteilseigner wiederzugewinnen und LEONI schnellstmöglich wieder auf den angestrebten, ertragsorientierten Wachstumspfad zurückzuführen. LEONI ist nach wie vor ein profitables, solide finanziertes Unternehmen mit guten Zukunftsaussichten. 2015 hatten wir mit 27 größeren Produktionsanläufen eine Rekordzahl an wesentlichen Neuprojekten zu bewältigen. Der Großteil davon verlief reibungslos und wird in den kommenden Jahren zu Umsatzzuwächsen und entsprechenden Ergebnisbeiträgen führen. Außerdem gingen im vergangenen Jahr zahlreiche weitere Neuaufträge ein – darunter strategisch wichtige Bestellungen von neuen Kunden aus der Automobilindustrie – die unsere anvisierte Expansion langfristig absichern. Insgesamt konnte LEONI einen Auftragseingang von 5,9 Mrd. Euro realisieren, der damit um 1,4 Mrd. Euro über dem Umsatz lag und das angestrebte Wachstum mittelfristig stützt.

Unsere Globalisierung konnten wir 2015 wie geplant weiter vorantreiben und die Aktivitäten in Asien und Amerika ausbauen. Ausgehend von unserer in vielen Marktsegmenten führenden Position in Europa sehen wir in diesen beiden Regionen künftig die besten Wachstumsmöglichkeiten für LEONI. Deshalb entfiel auch ein wichtiger Teil unserer Investitionen im vergangenen Jahr auf Amerika und Asien: Die Wire & Cable Solutions Division errichtete beispielsweise zwei neue Automobilkabelstandorte in China und Mexiko, und die Wiring Systems Division eröffnete zwei neue Bordnetz-Werke in China und Paraguay. Der Ausbau der regionalen Organisationsstrukturen der Wire & Cable Solutions Division in Asien und Amerika wird ebenfalls dazu beitragen, unsere Marktposition und die Chancen auf Neugeschäft zu verbessern. Gleiches gilt für das Joint Venture unserer Bordnetz-Sparte mit dem staatlichen chinesischen Automobilzulieferunternehmen Beijing Hainachuan Automotive Parts (BHAP), das im vergangenen Jahr abgeschlossen wurde.

Damit steht LEONI zunehmend auf globalen Füßen und verfügt über eine gute Basis für die angestrebte gleichmäßigere Verteilung des Geschäftsvolumens auf die drei wichtigsten Wirtschaftsräume der Welt. Grund genug, um Ihnen im Magazinteil dieses Geschäftsberichts unter dem Titel „LEONI goes global“ unsere Aktivitäten in den Regionen Amerika, Asien und EMEA (Europe, Middle East, Africa) genauer vorzustellen. Dass die Expansion in Asien und Amerika Vorfahrt bei LEONI hat, heißt aber nicht, dass wir unsere Strukturen in der Region EMEA vernachlässigen. Im Gegenteil: Neben dem Aus- und Aufbau von Fertigungskapazitäten in Osteuropa und Nordafrika haben wir 2015 auch in Deutschland kräftig investiert. Zum einen wurden Umbau und Modernisierung der Wiring Systems-Zentrale in Kitzingen fortgesetzt. Nach den Bürokapazitäten nahmen wir im zweiten Schritt ein hochmodernes Technical Competence Center in Angriff, in dem verschiedene Entwicklungs- und technische Bereiche gebündelt werden. Zum anderen fiel der Startschuss für die „Fabrik der Zukunft“ am traditionellen Kabelstandort Roth. Anfang des Jahres 2015 haben wir ein geeignetes Grundstück erworben, an dem einer der modernsten Kabelstandorte in Europa errichtet wird. Dort werden wir unsere Kapazitäten erweitern und ein zukunftsweisendes Konzept mit effizienten Produktionsprozessen umsetzen.

Für das Jahr 2016 haben wir uns erneut ein umfangreiches Investitionsprogramm vorgenommen, um unsere Kunden an ihren Standorten rund um den Globus gewohnt zuverlässig mit hochwertigen Produkten versorgen zu können. Beim Konzernumsatz rechnen wir im laufenden Jahr mit einem leichten Rückgang auf 4,4 Mrd. Euro. Zu berücksichtigen ist dabei, dass der Umsatz des neu gegründeten chinesischen Joint Ventures, für das wir 50 Prozent der Anteile unserer Bordnetz-Fertigung am Standort Langfang an BHAP veräußert haben, nicht mehr im Konzernvolumen enthalten ist. Außerdem werden unsere Märkte, beispielsweise China, von einer abschwächenden konjunkturellen Entwicklung begleitet. Darüber hinaus wirken die verhaltene Entwicklung des Nutzfahrzeugmarkts in USA und Europa sowie der sinkende Kupferpreis negativ auf unser zu erwartendes Geschäftsvolumen. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern wird 2016 aus heutiger Sicht bei 105 Mio. Euro liegen. Darin sind bereits 30 Mio. Euro aus Restrukturierungsaktivitäten enthalten, die unsere Zukunftssituation verbessern werden.

Diese Pläne stellen hohe Anforderungen an das gesamte LEONI-Team. Im Namen des Vorstands danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich für ihr großes Engagement und ihre guten Leistungen. Gemeinsam werden wir die großen Herausforderungen, vor denen wir 2016 stehen, meistern.

Das Vorstandsgremium hat sich in den letzten zwölf Monaten deutlich verändert: Im Mai des vergangenen Jahres habe ich zusätzlich zu meinem Amt als Finanzvorstand den Vorstandsvorsitz von Dr. Klaus Probst über-

nommen, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen hat. Ich möchte ihm an dieser Stelle nochmals ausdrücklich für die langjährige gemeinsame, konstruktive Zusammenarbeit und seine erfolgreiche Tätigkeit für LEONI danken. Im Laufe des Jahres 2016 werde ich mich auf den Vorstandsvorsitz konzentrieren, sobald das Ressort des Finanzvorstands besetzt ist. Nachdem im November 2015 Dr. Andreas Brand als verantwortliches Vorstandsmitglied für den Unternehmensbereich Wiring Systems einvernehmlich aus dem Unternehmen ausschied, betreut diesen Aufgabenbereich seit Anfang 2016 mein Kollege Dr. Frank Hiller. Sein bisheriges Vorstandsressort, den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions, verantwortet seit 1. Februar 2016 Bruno Fankhauser. Ich freue mich auf die gemeinsame Arbeit in diesem veränderten Vorstandsgremium. Zusammen mit allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der LEONI AG werden wir engagiert und konzentriert daran arbeiten, LEONI noch globaler aufzustellen und ertragsstärker zu machen.

Nürnberg, 29. Februar 2016



Dieter Bellé
Vorstandsvorsitzender

Unternehmensinformationen

2015 war geprägt von den überraschend hohen Belastungen im Unternehmensbereich Wiring Systems, die nicht nur Vorstand und Aufsichtsrat intensiv beschäftigten, sondern auch den Kurs der LEONI-Aktie erheblich beeinträchtigten. Zugleich hat LEONI im Berichtsjahr die Globalisierung weiter vorangetrieben und vor allem die Aktivitäten in Asien und Amerika ausgebaut.



Dr. Werner Rupp

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Aufsichtsrat der LEONI AG befasste sich im Geschäftsjahr 2015 wieder ausführlich mit Lage und Entwicklung der Unternehmensgruppe. Die ihm nach Gesetz, Satzung, Deutschem Corporate Governance Kodex und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllte er gewissenhaft und mit großer Sorgfalt, stand dem Vorstand laufend beratend zur Seite und hat dessen Arbeit kontinuierlich begleitet und überwacht.

Konstruktive Beratungen zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

Die Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand verlief stets konstruktiv und war von offenen, vertrauensvollen Diskussionen geprägt. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für LEONI relevanten Fragen der Strategie und Planung sowie der operativen Geschäftsentwicklung und Lage des Konzerns einschließlich der Risikosituation, des Risikomanagements und der Compliance. Er erläuterte Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen ausführlich und bezog den Aufsichtsrat in Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung ein.

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

Personelle Veränderungen im Vorstand

Im Berichtsjahr hat sich die Zusammensetzung im Vorstand verändert: Mit Ablauf der Hauptversammlung am 7. Mai 2015 schied Dr. Klaus Probst auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand der LEONI AG aus. Der Aufsichtsrat dankt Dr. Probst herzlich und nachdrücklich für die außergewöhnlichen Verdienste in seiner 25-jährigen Tätigkeit für LEONI. Zum neuen Vorstandsvorsitzenden wurde Dieter Bellé ernannt, der dem Vorstand der LEONI AG seit dem Jahr 2000 angehört und in den vergangenen 15 Jahren maßgeblich zur erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens beigetragen hat. Herr Bellé übt den Vorstandsvorsitz zunächst zusätzlich zu seiner Tätigkeit als Finanzvorstand und Arbeitsdirektor aus. Am 9. November 2015 legte Dr. Andreas Brand, seit 2012 Mitglied des Vorstands und verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems, sein Amt einvernehmlich nieder. Der Aufsichtsrat dankt Dr. Brand für seine Tätigkeit bei LEONI.

Am 10. Dezember 2015 beschloss der Aufsichtsrat gemäß den Vorschlägen des Personalausschusses, ab 1. Januar 2016 Dr. Frank Hiller, bisher zuständig für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions, die Verantwortung für den Unternehmensbereich Wiring Systems zu übertragen. Ferner wurde entschieden, dass sich Dieter Bellé künftig auf das Amt des Vorstandsvorsitzenden konzentrieren und ein neuer Finanzvorstand berufen werden soll. Für 2016 ist damit geplant, den Vorstand wieder auf vier Mitglieder zu erweitern. Die Suche nach zwei neuen Vorstandsmitgliedern wurde bereits im Dezember 2015 auch unter Rückgriff auf externe Berater begonnen.

Am 29. Januar 2016 bestellte der Aufsichtsrat in einer außerplanmäßigen Sitzung Bruno Fankhauser ab 1. Februar 2016 zum neuen Vorstand für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions. Bruno Fankhauser übernahm im Jahr 2004 die Geschäftsführung des Schweizer Kabelunternehmens Studer und kam mit der Übernahme dieser Gesellschaft durch LEONI in den Konzern. Seit 2008 verantwortete er als Mitglied des obersten Führungsgremiums auf Ebene des Geschäftsbereichs Wire & Cable Solutions eine Business Group, die sich auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Kabeln und Kabelsystemen für unterschiedliche Industrien spezialisiert hat. Ausschlaggebend für seine Bestellung war für den Aufsichtsrat sein strategischer Weitblick und die ausgewiesene Erfahrung in der Kabelindustrie. Eigenschaften, die für die Weiterentwicklung des Draht- und Kabelgeschäfts unerlässlich sind. Sein Vorstandsmandat läuft zunächst bis zum 31. Dezember 2018.

Die Entscheidung über den neuen Finanzvorstand steht derzeit noch aus. Bis zu seiner Bestellung wird Dieter Bellé das Finanzressort weiter betreuen.

Personelle Veränderungen im Aufsichtsrat

Die ordentliche Hauptversammlung wählte am 7. Mai 2015 Dr. Ulrike Friese-Dormann als Vertreterin der Anteilseignerseite in den Aufsichtsrat. Sie übernahm das Amt von Axel Markus, der seit 2012 Ersatzmitglied und seit 1. Januar 2015 Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG war und sein Amt mit Wirkung zur Beendigung der Hauptversammlung niedergelegt hatte. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Markus herzlich für seine Mitarbeit im Aufsichtsrat.

Am 9. November 2015 verstarb Dr. Bernd Rödl, seit 2009 Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG. Mit Dr. Bernd Rödl hat LEONI einen wertvollen Ratgeber verloren, dessen fundierte, unabhängige und stets der Sache dienenden Einschätzungen sehr hilfreich für den Aufsichtsrat und das Unternehmen waren. Dr. Bernd Rödl war Vorsitzender des Prüfungsausschusses und Mitglied des Nominierungs- und Strategieausschusses. Am 10. Dezember 2015 beschlossen die Vertreter der Anteilseigner auf Vorschlag des Nominierungsausschusses, als Nachfolger Prof. Dr. Christian Rödl zur gerichtlichen Bestellung vorzuschlagen. Das Amtsgericht Nürnberg hat Prof. Dr. Christian Rödl am 22. Dezember 2015 zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Seine Bestellung ist bis zum Ablauf der nächsten ordentlichen Hauptversammlung von LEONI am 4. Mai 2016 befristet. Im Anschluss an die gerichtliche Bestellung soll Prof. Dr. Christian Rödl der für den 4. Mai 2016 geplanten Hauptversammlung zur Wahl vorgeschlagen werden. Prof. Dr. Christian Rödl wurde zum Mitglied und Vorsitzenden des Prüfungsausschusses ernannt. Zum Nachfolger von Dr. Bernd Rödl im Nominierungsausschuss wurde Dr. Werner Lang, zum Nachfolger im Strategieausschuss Ingrid Hofmann gewählt.

Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

Im Geschäftsjahr 2015 fanden fünf ordentliche und drei außerordentliche Aufsichtsratssitzungen statt. Die ordentlichen Aufsichtsratssitzungen fanden am 16. März, 7. Mai, 30. Juli, 17. September und 10. Dezember statt. Am 17. September 2015 tagte der Aufsichtsrat in Frankfurt am Main. Bei dieser Gelegenheit besuchten wir die Internationale Automobilausstellung (IAA) und den Messestand der LEONI AG, um uns einen Eindruck darüber zu verschaffen, wie sich LEONI und seine Kunden präsentieren. Am 10. Dezember 2015 traten die Vertreter der Anteilseigner zusätzlich zu einer gesonderten Sitzung zusammen. Die Vertreter der Arbeitnehmer hielten vor jeder Aufsichtsratssitzung eine Vorbesprechung ab.

Das Aufsichtsgremium war stets beschlussfähig. Bei einer Sitzung war ein Mitglied entschuldigt nicht anwesend. Der Vorstand nahm an allen Treffen jeweils vollzählig teil, soweit es nicht um Themen ging, die in seiner Abwesenheit zu behandeln waren. Dazu gehörten die Beratungen über die oben genannten personellen Veränderungen im Vorstand sowie Vorstandsvertrags- und Vergütungsthemen.

Im Rahmen der ordentlichen Sitzungen wurden regelmäßig die Finanz-, Investitions- und Personalplanung, die operativen Zielvorgaben, die Wirksamkeit des Risikomanagements sowie die aktuelle Konjunktur- und Geschäftsentwicklung erörtert.

In der ersten ordentlichen Sitzung des Berichtszeitraums am 16. März 2015 befasste sich der Aufsichtsrat neben den regelmäßigen Themen ausführlich mit den Jahresabschlüssen der LEONI AG und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2014. Beide Abschlüsse wurden nach eingehender Beratung ohne Beanstandungen gebilligt. Ferner wurde die Tagesordnung für die Hauptversammlung am 7. Mai 2015 beschlossen.

Ein Schwerpunkt der Sitzung am 7. Mai 2015 war die Förderung der Gleichberechtigung bei LEONI. Der Gesetzgeber hat börsennotierte und/oder der Mitbestimmung unterliegende Unternehmen verpflichtet, eine bestimmte Zielgröße für den Anteil von Frauen im Aufsichtsrat, Vorstand und den beiden darunterliegenden Führungsebenen festzulegen. Gemäß § 96 Abs. 2 AktG muss sich der Aufsichtsrat ab Januar 2016 zu jeweils mindestens 30 Prozent aus Frauen bzw. Männern zusammensetzen. Die Vertreter der Arbeitnehmer und der Anteilseigner haben beschlossen, eine solche Quote getrennt zu erfüllen. Danach sollen bei beiden Banken jeweils zwei Frauen im Aufsichtsrat vertreten sein. Derzeit wird diese Quote auf der Seite der Anteilseigner des Aufsichtsrats bereits erfüllt, da ihr zwei Frauen angehören. Der Arbeitnehmerseite gehört derzeit nur eine Frau an, da die Amtszeiten der vor Wirksamwerden der Geschlechterquote gewählten Arbeitnehmervertreter noch laufen und daher keine Gelegenheit zur Bestellung einer weiteren Frau bestand. Auf Ebene der LEONI AG selbst hat der Aufsichtsrat für den Vorstand eine Quote von 15 Prozent festgelegt.

Der Vorstand hat die angestrebten Frauenanteile auf den beiden folgenden Führungsebenen auf 8 Prozent für die erste Führungsebene bzw. 14 Prozent für die zweite Führungsebene festgelegt. Diese Zielvorgaben wurden in der Sitzung des Aufsichtsrats am 30. Juli 2015 abgestimmt. Im Corporate Governance-Bericht wird regelmäßig über die Fortschritte beim Erreichen dieser Quoten berichtet.

Ferner wurde in der Sitzung am 30. Juli 2015 über die Geschäftslage des Konzerns sowie über den aktuellen Status des Projekts „Fabrik der Zukunft“ am Standort Roth und über das Risikomanagement im Falle etwaiger Terroranschläge in Risikoländern mit LEONI-Standorten informiert. Auch die Neufassung des Deutschen Corporate Governance Kodex und die erforderlichen Anpassungen bei LEONI wurden diskutiert. Darüber hinaus beschloss der Aufsichtsrat, die Effizienz seiner Arbeit erstmals vollumfänglich durch einen externen Berater überprüfen zu lassen. Details zu diesen Themen enthält der Corporate Governance-Bericht.

Corporate
Governance-Bericht
>> Seite 28

Thema der Aufsichtsratsitzung am 17. September 2015 war u.a. die Überprüfung der Vorstandsvergütung für 2014 und in der Hochrechnung für 2015, die im Vergleich zu anderen MDAX-Unternehmen angemessen ist. Außerdem stellte der Vorstand die Neuordnung der Compliance bei LEONI vor. Weitere Informationen dazu enthält der Corporate Governance-Bericht. Auch wurde dem Abschluss von Verträgen zwischen der LEONI AG und Aufsichtsratsmitgliedern gemäß § 114 AktG zugestimmt.

Corporate
Governance-Bericht
>> Seite 28

Wesentliches Thema in der Aufsichtsratsitzung am 17. September 2015 war die aktuelle Geschäftslage in den operativen Divisionen, vor allem im Unternehmensbereich Wiring Systems. Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahrs hatte sich zunächst noch eine solide Entwicklung abgezeichnet, die umsatzseitig durch positive Währungsumrechnungseffekte verstärkt wurde. Die Basis dafür bildete die anhaltend gute Nachfrage aus der globalen Automobilindustrie sowie den meisten anderen für LEONI wichtigen Abnehmerbranchen. Schwächen zeigten lediglich das Infrastruktur- und das Petrochemiegeschäft. Auch die zahlreichen Neuanläufe im Unternehmensbereich Wiring Systems verliefen in der ersten Jahreshälfte planmäßig.

Ende des dritten Quartals traten überraschend bei einigen Projekten des Unternehmensbereichs Wiring Systems große Belastungen auf, die zu erheblich höheren Aufwendungen, einer deutlich verminderten Effizienz und in der Folge zu einer wesentlichen Ergebnisbeeinträchtigung führten. Konsequenz war eine Ad Hoc-Gewinnwarnung am 12. Oktober 2015. Der Aufsichtsrat beschäftigte sich mit dieser Thematik sofort und intensiv, berief für den 19. Oktober 2015 eine außerordentliche Aufsichtsratsitzung ein und ließ sich vom Vorstand über die Ursachen der Ergebnisverschlechterung informieren und beriet darüber, welche Gegenmaßnahmen einzuleiten sind.

Zu dieser Thematik wurden nach der Sitzung am 19. Oktober 2015 noch zwei weitere außerordentliche Aufsichtsratsitzungen einberufen, und zwar am 4. November und 9. November 2015, bei denen der Aufsichtsrat teilweise auch ohne den Vorstand tagte. Der Aufsichtsrat forderte zusätzliche Informationen insbesondere über die Umsetzung der neu eingeführten Matrixorganisation und regelmäßige Updates zu laufenden Projekten ein und verstärkte die Zusammenarbeit mit dem Vorstand. Um eine gründliche und rasche Analyse und Beseitigung der Probleme zu forcieren, hat das Unternehmen externe Berater in die Analysen eingebunden. In der Konsequenz akzeptierte der Aufsichtsrat die Entscheidung von Dr. Brand, sein Vorstandsmandat mit Wirkung zum 9. November 2015 niederzulegen, um damit die Verantwortung für die entstandenen Probleme im Bordnetz-Segment zu übernehmen. Der Aufsichtsrat bleibt in die Aufarbeitung der Probleme ungeachtet dessen weiter eng eingebunden.

Die fünfte ordentliche Aufsichtsratssitzung am 10. Dezember 2015 beschäftigte sich erneut intensiv mit der Situation in der Wiring Systems Division sowie der vom Vorstand vorgelegten Unternehmensplanung 2016 und der Mittelfristplanung 2016 bis 2020. Nach ausführlicher Diskussion stimmte der Aufsichtsrat den Planungen zu. Weitere Tagesordnungspunkte waren die Vorstellung der Ergebnisse der Effizienzprüfung der Aufsichtsratsarbeit sowie die Aktualisierung der Erklärung zum Kodex nach § 161 AktG. Um den jüngsten Kodexänderungen zu entsprechen, wurde die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats um eine Regelung zur Begrenzung der Zugehörigkeitsdauer ergänzt. Details dazu finden sich im Corporate Governance-Bericht.

Arbeit der Ausschüsse

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

- **Der Prüfungsausschuss** trat im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt viermal zusammen. Er befasste sich ausführlich mit dem Jahres- und Konzernabschluss 2014, den Lageberichten und dem Bericht des Abschlussprüfers. Außerdem bereitete er die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2015 vor und setzte sich intensiv mit den anstehenden Quartalsberichten bzw. dem Halbjahresbericht auseinander. Weitere wichtige Themen waren die Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftsprüfer bei der Jahresabschlussprüfung, die Wirksamkeit des Risikomanagement- und internen Kontrollsystems, insbesondere im Zusammenhang mit der sich verschlechternden Ergebnisentwicklung im Unternehmensbereich Wiring Systems sowie der internen Revision, die Neustrukturierung der Compliance und die Umstellung des Reportings an den Aufsichtsrat. Darüber hinaus informierten sich die Ausschussmitglieder auch über den Stand der laufenden Betriebsprüfung sowie das Thema Informationssicherheit. Weiter befasste sich der Prüfungsausschuss mit den ihn betreffenden stark gestiegenen Anforderungen, die aus der EU-Reform der gesetzlichen Abschlussprüfung resultieren und bis zum 17. Juni 2016 in nationales Recht umzusetzen sind.
- **Der Personalausschuss** tagte im Berichtsjahr sechsmal. Er beschäftigte sich schwerpunktmäßig mit den Veränderungen im Vorstand, der Änderung von Vorstandsverträgen und der Vorstandsvergütung. Auch die Vorbereitung des Beschlusses zur Festlegung einer Frauenquote im Vorstand stand auf der Tagesordnung. Nach dem Ausscheiden von Dr. Andreas Brand erarbeitete der Ausschuss ferner Vorschläge für die künftige Ressortverteilung im Vorstand und leitete die Suche nach geeigneten Kandidatinnen und Kandidaten für die Besetzung der vakanten Vorstandspeditionen ein.
- **Der Nominierungsausschuss** kam 2015 zweimal zusammen, zunächst um die Nominierung von Dr. Ulrike Friese-Dormann als neues Mitglied für den Aufsichtsrat vorzubereiten, wodurch auf Anteilseignerseite frühzeitig den Kodexempfehlungen und der angekündigten Gesetzgebung zur Frauenquote entsprochen wurde. In der weiteren Sitzung ging es um die gerichtliche Bestellung von Prof. Dr. Christian Rödl zum Mitglied des Aufsichtsrats.

- **Der Strategieausschuss** traf sich 2015 zweimal, jeweils zusammen mit dem Vorstand. Er befasste sich intensiv mit der Strategie der beiden Unternehmensbereiche sowie der IT- und der Personalstrategie des Konzerns.
- Die Einberufung des **Vermittlungsausschusses** gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG war im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht notwendig.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Im Geschäftsjahr 2015 setzte sich der Aufsichtsrat wieder intensiv mit der Corporate Governance bei LEONI auseinander und orientierte sich dazu am Deutschen Corporate Governance Kodex. Die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG wurde im Dezember 2015 aktualisiert. LEONI erfüllt mit jeweils einer Ausnahme alle Empfehlungen der aktuellen Fassung des Kodex. Details hierzu können der aktuellen Entsprechenserklärung sowie dem Corporate Governance-Bericht entnommen werden.

Entsprechenserklärung
» Seite 37

Jahresabschlussprüfung

Die ordentliche Hauptversammlung der LEONI AG wählte am 7. Mai 2015 die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2015. Ernst & Young hat den vom Vorstand nach HGB aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht 2015 der LEONI AG sowie den nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss und den Konzernlagebericht geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Verantwortliche Prüfungspartner im Sinne des § 319 a Abs. 1 Satz 4 HGB waren Udo Schuberth und Gero Schütz. Die Prüfer stellten fest, dass die Lageberichte die Situation der LEONI AG und des Konzerns sowie die Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung in zutreffender Weise beschreiben und bewerteten auch die Qualität des Risikomanagement-Systems positiv.

Corporate
Governance-Bericht
» Seite 28

Allen Aufsichtsratsmitgliedern lagen die Jahresabschlüsse der Gesellschaft und des Konzerns, die Lageberichte und die Berichte des Abschlussprüfers rechtzeitig vor. Der Prüfungsausschuss hat diese Unterlagen in seiner Sitzung am 15. März 2016 vorgeprüft. In der ordentlichen Aufsichtsratssitzung vom 22. März 2016 wurde umfassend über die Abschlüsse und Berichte beraten. Die Vertreter des Abschlussprüfers nahmen an beiden Sitzungen teil, berichteten über das Ergebnis ihrer Prüfungen und standen für zusätzliche Auskünfte zur Verfügung. Mit Blick auf den Prozess der Rechnungslegung bestätigten sie dem Aufsichtsrat die Wirksamkeit des Risikomanagement- und des internen Kontrollsystems. Ferner versicherten die Abschlussprüfer schriftlich, dass sie im Berichtsjahr über die Abschlussprüfung hinaus keine wesentlichen Leistungen für die LEONI AG erbracht haben und keine Umstände vorliegen, die ihre Unabhängigkeit beeinträchtigen könnten. Die abschließende Prüfung der Jahresabschlüsse und der Lageberichte der LEONI AG und des Konzerns durch den Aufsichtsrat führte zu keinen Einwendungen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der LEONI AG und den Konzernabschluss für das Jahr 2015 gebilligt. Der Jahresabschluss der LEONI AG ist damit festgestellt. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, für das Geschäftsjahr 2015 eine Dividende von 1,00 Euro je Aktie auszuschütten.

Dank an Vorstand und Mitarbeiter

Der Aufsichtsrat dankt allen Vorstandsmitgliedern und Mitarbeitern für die geleistete Arbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr, das von besonderen Belastungen geprägt war. Wir sind überzeugt, dass sie gemeinsam alles unternehmen, um die identifizierten Probleme zu beheben. Uns ist bewusst, dass dies besondere Herausforderungen mit sich bringt. Der Aufsichtsrat wünscht Vorstand und Mitarbeitern viel Erfolg bei den damit verbundenen Aufgaben im Jahr 2016. Er ist sicher, dass sie sich diesen Herausforderungen weiterhin mit vollem Engagement stellen, um LEONI wieder zu nachhaltigem Erfolg zu verhelfen. Auch der Aufsichtsrat wird weiterhin alles daran setzen, Ihrem Vertrauen gerecht zu werden und LEONI eng bei den im nächsten Geschäftsjahr anstehenden Aufgaben zu begleiten.

Nürnberg, 22. März 2016



Dr. Werner Rupp
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Aufsichtsrat und Vorstand

Aufsichtsrat

Mitglieder des Aufsichtsrats	Mitgliedschaften in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien
Vorsitzender Dr. Werner Rupp 68 Burgthann	—
1. stellvertretender Vorsitzender Franz Spieß ¹ 59 Büchenbach	—
2. Bevollmächtigter der IG Metall, Verwaltungsstelle Schwabach	—
2. stellvertretender Vorsitzender Prof. Dr. Klaus Wucherer 71 Ungelstetten / Winkelhaid Geschäftsführer der Dr. Klaus Wucherer Innovations- und Technologieberatungs-GmbH	DÜRR AG, Bietigheim-Bissingen (bis 31.12.2015); SAP SE, Walldorf; Heitec AG, Erlangen (Stellv. Vorsitzender); Festo AG & Co. KG, Esslingen (Vorsitzender)
Gabriele Bauer ¹ 59 Prichsenstadt Mitglied des Gesamtbetriebsrats der LEONI AG	—
Dr. Ulrike Friese-Dormann 45 München Rechtsanwältin (ab 07.05.2015)	—
Josef Häring ¹ 54 Grafenwiesen Betriebsratsvorsitzender	—
Ingrid Hofmann 61 Hiltpoltstein Geschäftsführende Gesellschafterin der I.K. Hofmann Unternehmensgruppe	—
Karl-Heinz Lach ¹ 57 Eschweiler Betriebsratsvorsitzender	—
Dr. Werner Lang 48 Ergersheim Geschäftsführender Gesellschafter der MEKRA Lang Unternehmensgruppe	MEKRA Lang Otomotiv Yan Sanayi A.S., Ankara, Türkei (Vorsitzender); MEKRA Lang Americas Management, Inc., Delaware, USA (alleiniger Vertreter); Lang America Ltd., Cayman Islands (alleiniger Vertreter); Daito Lang Mirror Co., Chonburi, Thailand; Changchun MEKRA Lang FAWAY Vehicle Mirror Co., Ltd., Changchun, China; MEKRA Lang North America Holdings, Inc., South Carolina, USA
Axel Markus 72 Schwabach Diplom-Wirtschaftsingenieur (bis 07.05.2015)	—
Richard Paglia ¹ 49 Allersberg Senior Vice President Strategic Purchasing bei der LEONI Kabel Holding GmbH	—
Dr. Bernd Rödl 72 Nürnberg Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwalt bei Rödl & Partner GbR (bis 09.11.2015)	—
Prof. Dr. Christian Rödl 46 Nürnberg Geschäftsführender Partner bei Rödl & Partner GbR (ab 22.12.2015)	Herrenknecht AG, Schwanau; Bayerische Landesbank AöR, München; Bayern LB Holding AG, München; UVEX Winter Holding GmbH & Co. KG, Fürth; Brose Fahrzeugteile GmbH & Co. KG, Coburg
Helmut Wirtz ¹ 65 Stolberg 1. Bevollmächtigter der IG Metall, Verwaltungsstelle Stolberg	—
¹ Arbeitnehmervertreter	
Ausschüsse des Aufsichtsrats	
Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 (MitbestG)	Dr. Werner Rupp, Vorsitzender; Gabriele Bauer, Franz Spieß, Prof. Dr. Klaus Wucherer
Prüfungsausschuss (Audit Committee)	Prof. Dr. Christian Rödl, Vorsitzender; Richard Paglia, Dr. Werner Rupp, Franz Spieß
Personalausschuss	Dr. Werner Rupp, Vorsitzender; Gabriele Bauer, Franz Spieß, Prof. Dr. Klaus Wucherer
Nominierungsausschuss	Dr. Werner Rupp, Vorsitzender; Dr. Werner Lang, Prof. Dr. Klaus Wucherer
Strategieausschuss	Prof. Dr. Klaus Wucherer, Vorsitzender; Gabriele Bauer, Ingrid Hofmann, Dr. Werner Lang, Richard Paglia, Dr. Werner Rupp, Helmut Wirtz





Vorstand

Dieter Bellé

Vorstandsvorsitzender und Finanzvorstand sowie Arbeitsdirektor; Vorstandsmitglied seit 2000.

Dieter Bellé wurde 1956 in Hamburg geboren. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Köln wirkte er seit 1979 in verschiedenen kaufmännischen Funktionen im Krupp Konzern, der Felten & Guillaume AG sowie als Geschäftsführer der Peguform GmbH. Im Jahr 2000 wurde er zum Finanzvorstand der LEONI AG berufen und verantwortete seitdem den Großteil der zentralen Fachbereiche. Seit Mai 2015 ist er Vorsitzender des Vorstands und Finanzvorstand des Konzerns.

Dr. Frank Hiller

verantwortlich für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions und das Ressort Corporate Marketing (jeweils 2015); Vorstandsmitglied seit 2014.

Dr. Frank Hiller, geboren 1966 in Stuttgart, studierte Maschinenwesen in Kaiserslautern und promovierte zum Dr.-Ing. Ab 1997 arbeitete er in leitenden Funktionen bei der ThyssenKrupp AG. 2005 wurde er Vorsitzender der Geschäftsführung der F.X. Meiller Fahrzeug- und Maschinenfabrik und 2009 Vorstandsmitglied der MAN Truck & Bus AG. Seit 1. April 2014 gehört er dem Vorstand der LEONI AG an und verantwortete bis Ende 2015 den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions. Seit Januar 2016 ist er für die Wiring Systems Division zuständig.

LEONI 2015 – Jahresrückblick

Januar

ERSTER KABELSATZ-AUFTRAG VON HYUNDAI

Der südkoreanische Autohersteller Hyundai Motor Company beauftragt LEONI mit der Lieferung von Kabelsätzen für ein Mittelklassefahrzeug, das in Osteuropa gefertigt wird. Damit kann die LEONI-Bordnetz-Sparte die derzeitige Nummer vier in der weltweiten Automobilindustrie als Neukunden gewinnen. Der Auftrag hat einen Umfang im zweistelligen Mio. Euro-Bereich und läuft über sechs Jahre.

März

STARTSCHUSS FÜR DIE „FABRIK DER ZUKUNFT“

LEONI erwirbt ein 134.000 m² großes Grundstück am Standort Roth in Deutschland. Dort soll bis 2018 die „Fabrik der Zukunft“ entstehen. Dieses moderne Kabelwerk wird mit High-Tech-Produktionsanlagen für hochwertige Kabel und Leitungen, modernen Arbeitsplätzen sowie einem Kompetenz- und Dienstleistungszentrum für den gesamten Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions punkten. Der Neubau erweitert nicht nur die Kapazitäten an diesem traditionsreichen Produktionsstandort, sondern sorgt auch für effizientere Abläufe.

Mai

DIETER BELLÉ WIRD NEUER VORSTANDSCHEF

Am 7. Mai 2015 übernimmt Dieter Bellé das Amt des Vorstandsvorsitzenden der LEONI AG. Der 59-Jährige gehört dem Gremium seit dem Jahr 2000 als Finanzvorstand und Arbeitsdirektor an. Er folgt Dr. Klaus Probst, der auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand ausgeschieden ist. Dieter Bellé übernimmt den Vorstandsvorsitz zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgabengebieten.

„GLOBAL SUPPLIER AWARD JLR“ FÜR QUALITÄT

UND ZUVERLÄSSIGKEIT Der Pkw-Hersteller Jaguar Land Rover (JLR) zeichnet den LEONI-Bordnetz-Standort Kairo in Ägypten mit dem „Global Supplier Award“ aus und würdigt damit kontinuierliche Produktqualität, zuverlässige Lieferung und die hohe Flexibilität, mit der das Werk auf Kundenbedürfnisse reagiert. Mit seinen Verteilersystemen und Komponenten sowie alternativen Leitermaterialien unterstützt LEONI das Ziel von JLR, Fahrzeugemissionen zu reduzieren.

Juni

NEUER KABELSTANDORT IN MEXIKO

LEONI eröffnet ein zusätzliches Werk für Automobilkabel in Mittelamerika. Der neue Standort in Celaya, der drittgrößten Stadt im Bundesstaat Guanajuato, ist die fünfte Erweiterungsinvestition von LEONI in Mexiko in fünf aufeinanderfolgenden Jahren. Auf einer Produktionsfläche von rund 6.000 m² werden einadrige Fahrzeugleitungen für internationale Automobilhersteller und ihre Werke in der Region gefertigt.

„BEST SUPPLIER AWARD“ VON PSA FÜR LEONI

Im französischen Poissy überreicht der Kunde PSA Peugeot Citroën der LEONI Business Group European Customers den begehrten „Supplier Award“, mit dem der Automobilhersteller jährlich die besten Zulieferer auszeichnet. Insbesondere für seine Lösungen zur Kosteneinsparung bei der Lieferung standardisierter Normteile wird LEONI gewürdigt.

Juli

LEONI WIRD „GREEN SUPPLIER OF THE YEAR“

Der japanische Bordnetz-Hersteller Yazaki zeichnet die amerikanische Tochtergesellschaft LEONI Cable als „Green Supplier of the Year“ für ihre ökologischen und sozialen Aktivitäten aus. Der konsequente Einsatz für die Umwelt zeigt sich zum Beispiel an drastisch verringerten Wasserverbrauchs- und Abfallmengen an einem mexikanischen Standort. Dort hat LEONI außerdem Bildungsprogramme an örtlichen Schulen aufgesetzt und lädt Schüler in das Werk ein, um ihnen die Zusammenhänge von Industrie und Umwelt näherzubringen.

August

FÜNFTES BORDNETZ-WERK IN CHINA EINGEWEIFHT
LEONI eröffnet einen weiteren Fertigungsstandort für Bordnetz-Systeme in China. Seit Januar 2016 werden in Tieling im Norden des Landes Produkte für mehrere Fahrzeugmodelle des neuen Kunden BMW Brilliance Automotive entwickelt und hergestellt. Insgesamt investierte LEONI rund 35 Mio. Euro in die Produktionsanlagen und das 25.000 m² große Gebäude.

September

CHINESISCHES JOINT VENTURE STÄRKT MARKTPPOSITION LEONI vereinbart ein Joint Venture mit der chinesischen Beijing Hainachuan Automotive Parts und verkauft ihr 50 Prozent der Anteile seines Bordnetz-Werks in Langfang. Dort werden bisher ausschließlich Kabelsätze für Pkw-Baureihen der chinesischen Tochtergesellschaft von Mercedes-Benz gefertigt. Mit dem neuen, gleichberechtigten Joint Venture in China eröffnet sich LEONI die Chance, zusätzliche Aufträge und Kunden aus der Region zu gewinnen.

Oktober

KONZERNPROGNOSE WEGEN UNERWARTET HOHER BELASTUNGEN REVIDIERT Überraschend hohe, länger anhaltende Belastungen im Unternehmensbereich Wiring Systems veranlassen LEONI, die Prognose für das Geschäftsjahr 2015 zu korrigieren: Das ursprünglich avisierte Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von mindestens 200 Mio. Euro wird deutlich unterschritten. Ursächlich sind strukturelle Schwierigkeiten im Projektmanagement, was zu vermehrten Aufwendungen und einer verminderten Effizienz führte. Auch die Prognosen für 2016 wurden revidiert.

November

DR. BRAND TRITT ALS VORSTAND ZURÜCK – ERSTE SCHRITTE ZUR PERFORMANCE-OPTIMIERUNG
Dr. Andreas Brand, Vorstand für den Unternehmensbereich Wiring Systems, legt sein Amt einvernehmlich nieder. Eine Task Force unter Führung der beiden Vorstandsmitglieder Dieter Bellé und Dr. Frank Hiller analysiert die Ursachen und entwickelt Gegenmaßnahmen für die Probleme im Bordnetz-Bereich.

ERSTER STANDORT IN PARAGUAY ERÖFFNET

LEONI weiht das erste Bordnetz-Werk in Paraguay ein. Der neue Standort in San Lorenzo nahe der Hauptstadt Asuncion stellt Kabelsätze für mehrere Kunden aus der Automobil- und Nutzfahrzeug-Industrie her, die in Argentinien und Brasilien fertigen. Mit einer Größe von mehr als 28.000 m² und einer Produktionsfläche von fast 10.000 m² ist das neue Werk von wesentlicher Bedeutung für den geplanten weiteren Ausbau des Geschäfts in Amerika.

AUSGEZEICHNETES ENGAGEMENT IN DER BERUFS-AUSBILDUNG Beim SCHULEWIRTSCHAFT-Preis 2015 „Das hat Potenzial“ des Bundeswirtschaftsministeriums erreicht LEONI den ersten Platz auf Bundesebene in der Kategorie mittlere Unternehmen. Grundlage der Auszeichnung für herausragenden Einsatz an der Schnittstelle Schule – Beruf ist das Engagement des deutschen Standorts Roth auf den Gebieten Berufsorientierung, -findung und Praktika. Mit vielseitigen, praxisorientierten Projekten zeigt LEONI Zukunftsperspektiven auf und setzt sich dafür ein, dass Jugendliche ihre Potenziale erkennen.

Dezember

KAPAZITÄTSERWEITERUNG IN PANJIN

Mit dem neuen Automobilkabel-Standort Panjin in der nordost-chinesischen Provinz Liaoning stärkt LEONI seine Marktposition in der Region. Das Werk bietet einen idealen Ausgangspunkt, um schnell auf wachsende Kundenbedarfe zu reagieren und kürzere Lieferzeiten zu realisieren. Auf einer Produktionsfläche von rund 8.000 m² stellt LEONI einadrige Leitungen für Automobilanwendungen her.

LEONI goes global

LEONI versorgt Kunden auf der ganzen Welt mit hochwertigen, leistungsstarken Draht-/ Kabellösungen und Bordnetz-Systemen. Unsere Produkte werden in allen drei Wirtschaftsräumen der Erde hergestellt und vertrieben – in Amerika, Asien und der Region EMEA (Europe, Middle East, Africa). Der Startschuss für unsere Globalisierung fiel bereits in den 1970er Jahren: Als einer der ersten Bordnetz-Hersteller begann LEONI, Fertigungskapazitäten in Nordafrika aufzubauen. Schlag auf Schlag folgten zahlreiche Werke in Asien, Osteuropa und Mittelamerika, und LEONI entwickelte sich systematisch vom starken Mittelständler zum internationalen Konzern. Heute verfügen wir über ein weltweites Produktionsnetzwerk für Bordnetz-Systeme und Kabelstandorte in allen wichtigen Märkten der Erde, sodass wir in der Regel überall „von der Region in die Region“ liefern.

Das heißt aber nicht, dass wir nun stillstehen – wir bauen unsere internationalen Strukturen vielmehr weiter kontinuierlich aus – nicht nur durch neue Fertigungsstätten und Vertriebsniederlassungen, sondern auch durch die sukzessive Globalisierung anderer Arbeitsgebiete. Viele Standorte im Ausland wurden in den vergangenen zehn Jahren um Entwicklungszentren ergänzt. Auch unsere Führungsfunktionen werden in Zukunft stärker internationalisiert.

Ziel unserer Globalisierungsstrategie ist es, das Geschäftsvolumen gleichmäßiger auf die drei Wirtschaftsräume Amerika, Asien und EMEA zu verteilen.



AMERIKA

EMEA

Ohne unsere starke Position in Europa aufzugeben, forcieren wir unsere Aktivitäten, vor allem in Asien und Amerika, um die Chancen, die sich dort bieten, verstärkt zu nutzen. In den letzten zehn Jahren haben wir dabei bereits große Fortschritte erreicht: Während LEONI 2005 noch mehr als drei Viertel des Gesamtumsatzes in Europa erzielte, entfallen heute nur noch rund 65 Prozent auf die Region EMEA. Gleichzeitig wuchs der in Asien und Amerika realisierte Umsatzanteil auf 18 bzw. 17 Prozent. Mit der geplanten überproportionalen Expansion in diesen beiden Wachstumsregionen stellen wir LEONI auf immer globalere Füße.

Lesen Sie auf den nächsten Seiten mehr über die drei Wirtschaftsräume sowie unsere Aktivitäten und Pläne in diesen Regionen.



Asien: Zwischen Tradition und Moderne

Rund 4,4 Milliarden Einwohner leben in der Region Asien – das macht sie zum bevölkerungsreichsten Wirtschaftsraum der Erde. Reich ist die Region auch an Gegensätzen: mit hochentwickelten Volkswirtschaften wie Japan oder Südkorea, großen aufstrebenden Wirtschaftsmächten wie China und Indien, aber auch sehr armen Ländern wie Kambodscha oder Myanmar. Tradition und Moderne treffen gerade in Asien auf engstem Raum zusammen, nicht nur an den Grenzen, sondern auch innerhalb der einzelnen Länder. Auf dem Land ist der Lebensstandard häufig sehr niedrig, während sich die großen Metropolen extrem dynamisch entwickeln. 20 der weltweit 34 Metropolräume mit mehr als zehn Millionen Einwohnern liegen in Asien, sechs davon in China. Mit dem rasanten Fortschritt der Region wächst auch ihre Bedeutung für international agierende Unternehmen, etwa aus der Automobilzulieferindustrie.

LEONI ist seit Anfang der 90er Jahre in Asien aktiv. 1993 gründeten wir ein Joint-Venture in Singapur mit ersten Fertigungsstätten in China. Parallel zum raschen Wirtschaftswachstum und dem zunehmenden Engagement der internationalen Automobilindustrie expandierten wir in den folgenden Jahren stark. Heute produzieren wir allein in China an dreizehn Standorten. In den fünf Werken des Unternehmensbereichs Wiring Systems entstehen Bordnetz-Systeme und Kabelsätze für die Fahrzeug- und Zulieferindustrie. Die sieben Produktionsstätten des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions stellen Drähte und Litzen, Standard- und Spezialleitungen sowie Kabelsysteme für verschiedene Branchen her: Neben der Kabel- und Automobilindustrie zählen dazu die Automatisierungs-, Telekommunikations-, Petrochemie- und Solartechnik, aber auch Hersteller von Haus- und Elektro- oder medizinischen Geräten. Darüber hinaus fertigen beide Unternehmensbereiche in Indien und betreiben Vertriebs- und Entwicklungszentren in diesen und anderen Ländern, beispielsweise in Japan und Südkorea.

Asien ist ein Musterbeispiel für unsere jüngsten Globalisierungsaktivitäten. 2015 haben wir hier zwei neue Werke aufgebaut und wichtige Neukunden aus der Automobilindustrie wie die koreanische Hyundai Motor Company gewonnen. Diese Entwicklung wollen wir fortsetzen. Der wachsende Wohlstand und die zunehmende Urbanisierung bieten vor allem in China und Indien gute Absatzchancen – für die Fahrzeugindustrie ebenso wie die Bereiche Infrastruktur, Umwelttechnologie oder Medizintechnik. Eine gute Basis, um unser Geschäft in den kommenden Jahren kräftig auszubauen und seinen Anteil am LEONI-Gesamtumsatz von derzeit 18 Prozent weiter zu steigern.

LEONI in Asien



Schon gewusst?

**Neues Werk
Neuer Kunde**

**LEONI,
Land & Leute**

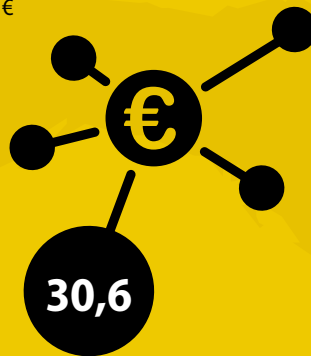


LEONI

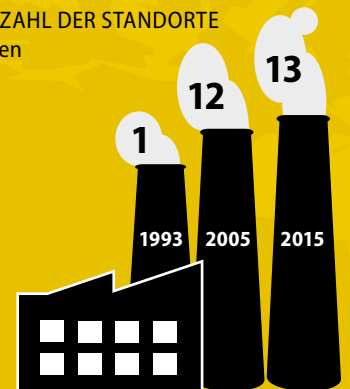
AUSSENSUMSATZ ASIEN 2015
in Mio. €



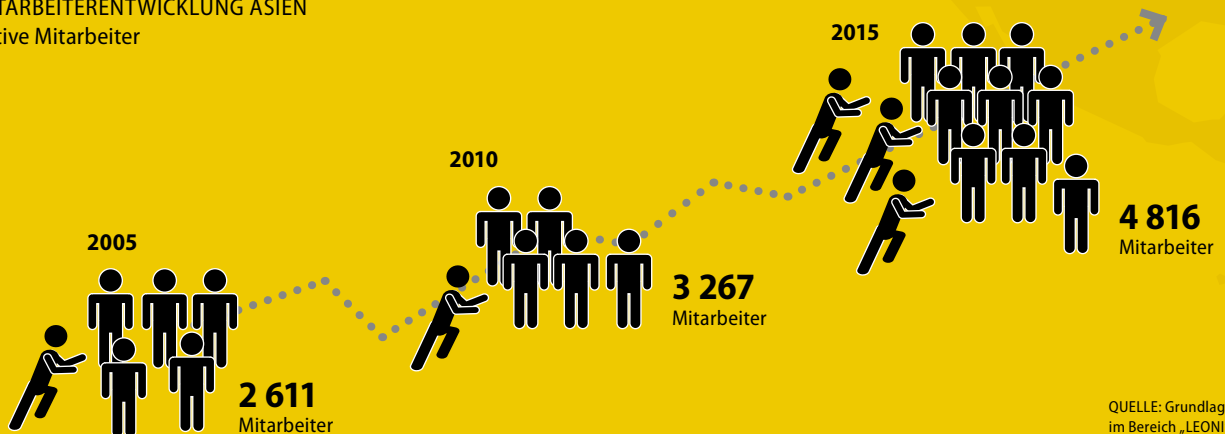
INVESTITIONEN ASIEN 2015
in Mio. €



ANZAHL DER STANDORTE
Asien



MITARBEITERENTWICKLUNG ASIEN
Aktive Mitarbeiter



QUELLE: Grundlage aller Grafiken
im Bereich „LEONI“ bilden
unternehmensinterne Angaben
der LEONI AG

Einweihung des fünften chinesischen Bordnetzwerks in Tieling

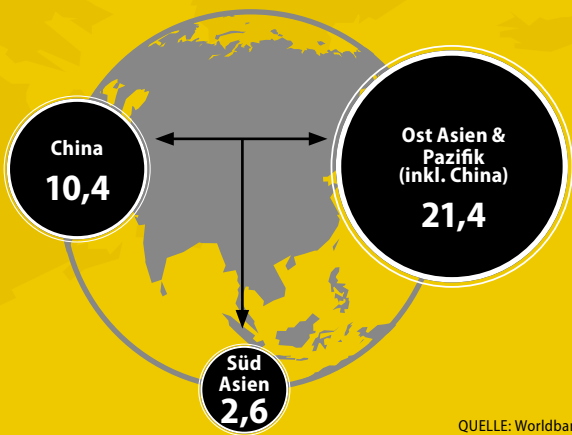
Dreh- und Angelpunkt unserer Aktivitäten in Asien ist China. Um mit dem dortigen Wachstum Schritt zu halten, haben wir 2015 unter anderem im nordchinesischen Tieling ein neues Bordnetz-Werk eröffnet – das bislang fünfte im Reich der Mitte. Und einen neuen Kunden konnten wir ebenfalls gewinnen: BMW Brilliance Automotive (BBA), ein Joint Venture von BMW und der Brilliance China Automotive Holding. Die Einweihung des LEONI-Standorts im August vergangenen Jahres war ein großes Ereignis – genau wie der Start der Serienproduktion im Januar 2016, etwa zwölf Monate nach den ersten Produktionstests. In Tieling entwickeln und produzieren wir kundenspezifische Bordnetz-Systeme für mehrere BBA-Fahrzeugmodelle, in denen durchschnittlich zwei bis zweieinhalb Kilometer Kabel verbaut sind. Insgesamt investierte LEONI in Tieling 35 Mio. Euro für Gebäude und Produktionsanlagen. Bei voller Auslastung bietet das Werk mit einer Fläche von 25.000 m² Platz für etwa 2.000 Mitarbeiter, die rund um die Uhr im Zwei- bzw. Dreischichtbetrieb bis zu 900 Bordnetz-Systeme täglich produzieren.

Wie die anderen vier Wiring Systems-Standorte in China – Shanghai, Jining, Penglai und Langfang – haben wir auch in Tieling kurze Wege zu unseren Kunden. Auf weiteres Wachstum ist das neue Werk ebenfalls gut vorbereitet. Für zusätzliche Projekte stehen rund 6.000 m² Fläche bereit, die bei Bedarf bebaut werden können.

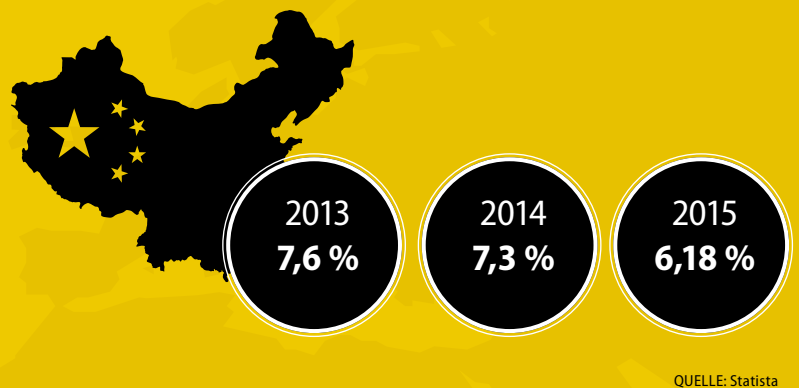


WIRTSCHAFT ALLGEMEIN

BRUTTOINLANDSPRODUKT
Stand 2014 in Billionen \$



WIRTSCHAFTSWACHSTUM CHINA
2013 – 2015



PRODUKTION PKW & LEICHTE NUTZFAHRZEUGE
2015 in Mio. Stück



QUELLE: IHS Global Insight



GEOGRAPHIE & BEVÖLKERUNG

FLÄCHEN
Asien vs. Europa

44 000 000 km²

Asien ist flächenmäßig **4 mal** größer als Europa (10 000 000 km²)

QUELLE: Statista

BEVÖLKERUNG
Stand 2015



ca. **60 %** der Weltbevölkerung leben in Asien

Die Inhalte unserer Seiten wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der nicht- unternehmens-internen Inhalte nennen wir die Quellen, können jedoch für deren Inhalte keine Gewähr übernehmen.

QUELLE: Statista

Amerika: Region der vielfältigen Möglichkeiten

Wer Amerika hört, denkt zunächst meist an die Vereinigten Staaten, obwohl der Begriff für den zweitgrößten Kontinent der Welt steht. Allerdings sind die USA mit einem Bruttoinlandsprodukt von 17,4 Billionen US-Dollar (2014) auch aus wirtschaftlicher Sicht tatsächlich das bedeutendste Land der Region. Mit großem Abstand folgen die Nationen Brasilien, Kanada und Mexiko, die zusammengenommen gerade einmal über ein Drittel der Wirtschaftskraft der USA verfügen. Auch bevölkerungsmäßig stehen die Vereinigten Staaten mit rund 319 Millionen Einwohnern auf Platz eins; in Brasilien leben etwa 201,5 und in Mexiko 119,5 Millionen Menschen. International orientierten Unternehmen aus aller Welt bieten aber nicht nur die USA – die größte Wirtschaftsmacht der Erde – sondern auch Kanada und zahlreiche aufstrebende mittel- und südamerikanische Länder vielfältige Chancen. Das gilt für traditionelle Branchen wie die Automobilindustrie ebenso wie für die Hightech-Märkte Medizintechnik und Informationstechnologie.

LEONI setzte zum ersten Mal 1990 einen Fuß auf den Doppelkontinent, mit der Gründung eines Tochterunternehmens für die Drahtproduktion in den USA. Seitdem ging es rasant voran: Heute betreiben wir zwölf Gesellschaften in Amerika, die nahezu unser gesamtes Produktspektrum anbieten. Sieben davon gehören zum Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions, der in der Region vor allem Fahrzeugleitungen, aber auch Drähte, Kabel und Kabelsysteme für Unternehmen aus der Industrierobotik, Medizintechnik, Petrochemie sowie der Mess-, Steuer- und Regeltechnik offeriert. Die Standorte liegen in Kanada, Mexiko und den USA. Das größte Werk des Unternehmensbereichs befindet sich im mexikanischen Cuauthémoc, wo jährlich rund vier Millionen Kilometer Kabel gefertigt werden – neben Standard-Automobilleitungen zunehmend auch Spezialprodukte wie Hochtemperatur-, Koaxial- oder Datenkabel für Fahrerassistenzsysteme.

Die Wiring Systems Division ist mit fünf Gesellschaften in Amerika aktiv, und zwar in den wichtigsten Märkten und Produktionsregionen der Automobilindustrie: In vier Werken in Brasilien, Mexiko und Paraguay werden Bordnetz-Systeme, Kabelsätze und Komponenten für die Fahrzeug- und Zulieferindustrie gefertigt. Hinzu kommen zwei Entwicklungszentren in Mexiko und den USA.

2015 eröffneten wir zwei neue amerikanische Standorte – in Mexiko und Paraguay. In den nächsten Jahren wird LEONI in Nord- und Südamerika konsequent weiter wachsen. Die Rahmenbedingungen sind günstig: Wir profitieren von einer starken Automobilnachfrage, dem zunehmenden Trend zu Automatisierung in der Fertigung und der innovativen Medizintechnik. Deshalb wollen wir in der Region Amerika überdurchschnittlich expandieren und den Anteil am Gesamtumsatz von derzeit 17 Prozent weiter kräftig erhöhen.

LEONI in Amerika



Schon gewusst?

**Neues Werk
Nähe zum Kunden**

**LEONI,
Land & Leute**

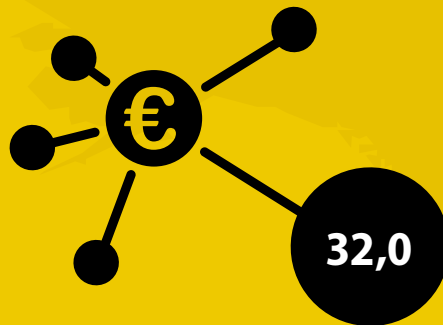


LEONI

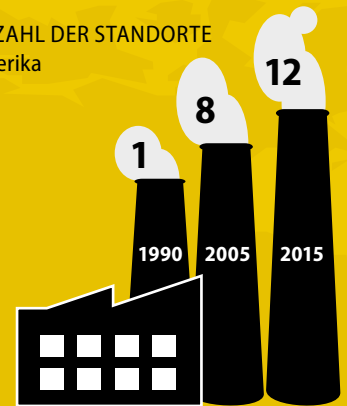
UMSATZ AMERIKA 2015
in Mio. €



INVESTITIONEN AMERIKA 2015
in Mio. €



ANZAHL DER STANDORTE
Amerika



MITARBEITER AMERIKA
Aktive Mitarbeiter



QUELLE: Grundlage aller Grafiken
im Bereich „LEONI“ bilden
unternehmensinterne Angaben
der LEONI AG

Celaya – zweiter Automobilkabel-Standort in Mexiko

Unser wichtigstes Produktionsland in Amerika heißt Mexiko. 2015 hat die Wire & Cable Solutions (WCS) Division in Celaya im Bundesstaat Guanajuato eine neue Automobilkabelfertigung eröffnet. Der Standort bietet einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil: Er liegt im Süden von Mexiko, in unmittelbarer Nähe zu den Werken unserer Kunden – großen internationalen Bordnetz-Herstellern wie Yazaki, Sumitomo und Fujikura. Unsere Bordnetzsparte LEONI Wiring Systems wird ebenfalls beliefert.

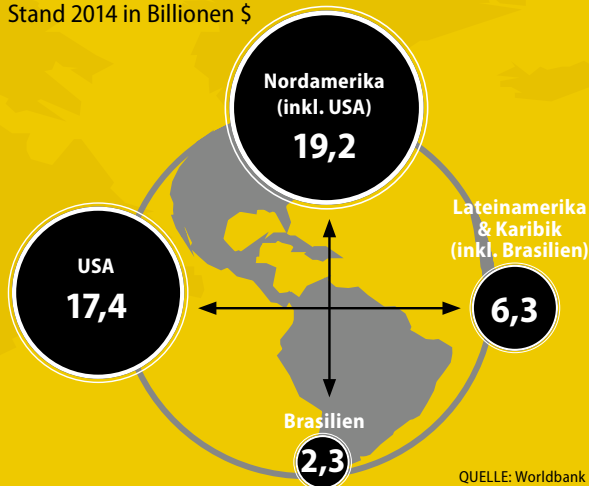
Mit Celaya haben wir einen Satelliten für unser etabliertes WCS-Stammwerk im nordmexikanischen Cuauthémoc im Bundesstaat Chihuahua geschaffen, das auch Vertrieb und Service für die neue Produktionsstätte übernimmt. An beiden Standorten zusammengenommen beschäftigen wir rund 800 Mitarbeiter.

Im Mai 2015 begann LEONI in Celaya mit der Produktion von einadrigen, temperaturbeständigen Fahrzeugleitungen, der wichtigsten Grundlage für eine funktionierende Elektrik im Fahrzeug. Wir betreiben hier Kabelfertigung in Reinform und höchster Qualität: Einzelne Kupferdrähte werden entsprechend der hohen Standards internationaler Fahrzeughersteller verlitzt und mit Kunststoff ummantelt. Bei voller Auslastung hat das Werk eine Kapazität von 750.000 Kilometern Kabel pro Jahr – damit kann man die Erde fast 19 Mal umrunden. Unsere Mitarbeiter arbeiten dafür in zwei Schichten sieben Tage die Woche rund um die Uhr. Aber es geht noch mehr: Sofern sich die Nachfrage weiter so gut entwickelt wie bisher, können wir den Standort problemlos weiter ausbauen.



WIRTSCHAFT ALLGEMEIN

BRUTTOINLANDSPRODUKT
Stand 2014 in Billionen \$



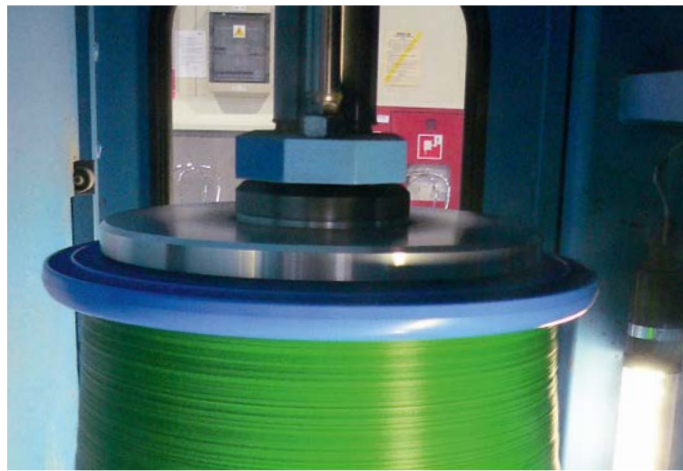
SCHIFFSFLOTTE KANADA
Stand 2015



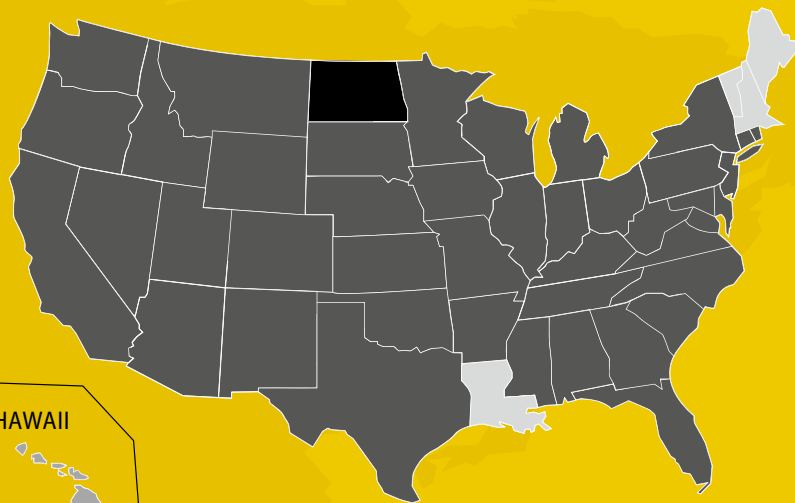
PRODUKTION MITTLERE- & SCHWERE NUTZFAHRZEUGE
2015 in Mio. Stück



QUELLE: IHS Global Insight



GEOGRAPHIE & BEVÖLKERUNG



DIE AM HÄUFIGSTEN GESPROCHENEN SPRACHEN IN DEN USA außer Englisch

- Spanisch
- Französisch
- Deutsch
- Yupik
- Tagalog

QUELLE: Die Welt, United States Census Bureau

ERWERBSTÄTIGE
im Mercosur-Wirtschaftsraum
Stand 2014

Brasilien
108 000 000

Argentinien
17 280 000

Venezuela
14 180 000

Paraguay
3 187 000

Uruguay
1 712 000



Die Inhalte unserer Seiten wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der nicht- unternehmens-internen Inhalte nennen wir die Quellen, können jedoch für deren Inhalte keine Gewähr übernehmen.

QUELLE: The World Factbook

EMEA: Wirtschaftsraum mit vielen Facetten

Vielseitig und von unterschiedlichen Strömungen geprägt ist die Region EMEA (Europe, Middle East, Africa). In Europa dominieren hochentwickelte, wohlhabende Volkswirtschaften mit großen Industriemetropolen, ertragreicher Landwirtschaft und einem wachsenden Dienstleistungssektor. Mit Deutschland, Großbritannien, Norwegen, Schweden und der Schweiz liegen dort einige der reichsten Länder der Erde. In Afrika, dem bevölkerungsmäßig zweitgrößten Kontinent der Welt, ist die Spanne zwischen wirtschaftlich erfolgreichen und rückständigen Ländern dagegen sehr breit. Auch im Nahen Osten liegen Arm und Reich sehr nah beieinander. Hier bieten vor allem die ambitionierten, äußerst dynamischen Golfstaaten Wachstumschancen.

LEONI hat seine Wurzeln in Europa. Die Anfänge gehen bis ins Mittelalter zurück – auf eine 1569 gegründete Werkstatt für Leonische Waren in Nürnberg. Im 20. Jahrhundert entwickelte sich daraus ein mittelständisches deutsches Industrieunternehmen, das ab dem Ende der 1980er Jahre rasch zum multinationalen Konzern aufstieg. Noch heute liegt das Zentrum unseres Handelns in Europa: Hier hat LEONI seine Hauptverwaltung und die beiden Divisionszentralen sowie zahlreiche Entwicklungs- und Fertigungsstandorte. Die Wire & Cable Solutions Division ist mit allen fünf Business Groups – Automotive Cables, Industry & Healthcare, Communication & Infrastructure, Electrical Appliance Assemblies sowie Conductors & Copper Solutions – und 31 Gesellschaften vertreten und beliefert von hier aus Unternehmen in der ganzen Welt. Der Unternehmensbereich Wiring Systems entwickelt und produziert Bordnetz-Systeme, Komponenten und Hochvolt-Kabelsätze für die Automobil-, Nutzfahrzeug- und Zulieferindustrie an elf europäischen Standorten – in Portugal,

Rumänien, Russland, der Slowakei, Serbien und der Ukraine. In Nordafrika betreiben wir zudem acht Bordnetz-Werke in Ägypten, Marokko und Tunesien. Außerdem hat LEONI ein Vertriebsbüro in den Vereinigten Arabischen Emiraten, um die Potenziale in Nahost zu nutzen.

Auch in der Region EMEA stärken wir unsere Aktivitäten laufend – durch neue und erweiterte Werke in Osteuropa und Nordafrika oder der Fabrik der Zukunft, mit der am deutschen Standort Roth in naher Zukunft der modernste Kabelstandort Europas entsteht. Als Absatzgebiet ist die Region EMEA ebenfalls zentral für LEONI: 2015 erzielten wir in unserem traditionellen Markt rund 65 Prozent des Konzernumsatzes, und in Zukunft werden wir dort weiter wachsen. Der Anteil am Gesamtvolumen wird sich wegen der wesentlich dynamischeren Entwicklung in den beiden anderen großen Wirtschaftsregionen aus heutiger Sicht allerdings weiter verringern.

LEONI in EMEA



Schon gewusst?

Neues Technikzentrum Hohe Effizienz

LEONI,
Land & Leute

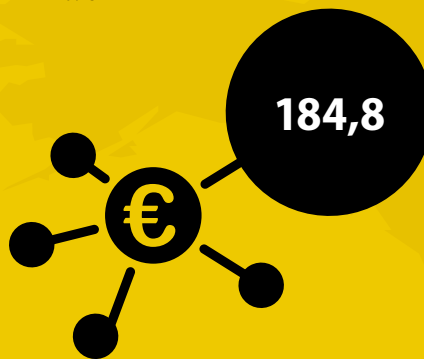


LEONI

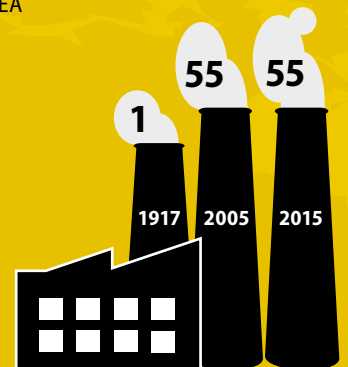
AUSSENUMSATZ EMEA 2015
in Mio. €



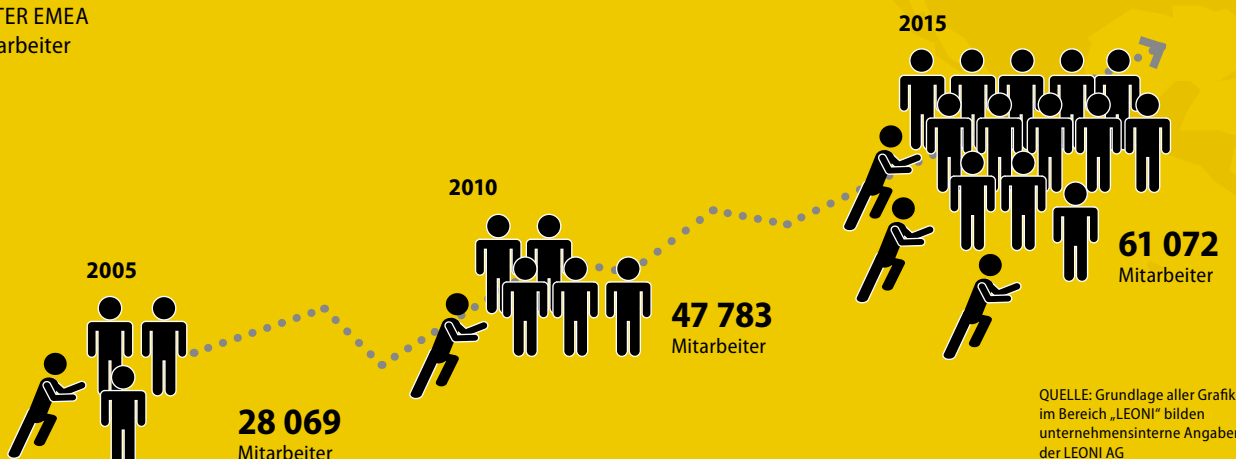
INVESTITIONEN EMEA 2015
in Mio. €



ANZAHL DER STANDORTE
EMEA



MITARBEITER EMEA
Aktive Mitarbeiter



QUELLE: Grundlage aller Grafiken im Bereich „LEONI“ bilden unternehmensinterne Angaben der LEONI AG

Ausbau und Modernisierung der Bordnetz-Zentrale in Kitzingen

Der Hauptsitz der Wiring Systems Division erhält ein neues Gesicht: Aus den ehemaligen Fertigungshallen am Standort Kitzingen formen wir derzeit in zwei Schritten eine moderne, vergrößerte Bereichszentrale, in der Technik, Entwicklung und alle weiteren zentralen Funktionen effizient und modernsten Anforderungen entsprechend zusammenarbeiten. Die erste Umbauphase wurde 2014 abgeschlossen: In zwei früheren Produktionsgebäuden entstanden hochmoderne Büroarbeitsplätze, die durch offene Strukturen mit Besprechungsinseln und Meeting Points flexible Kooperations- und Kommunikationsmöglichkeiten bieten.

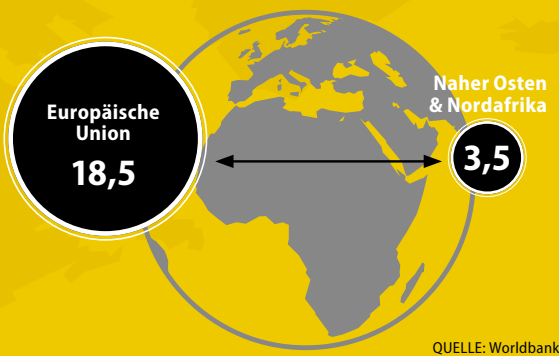
Im Oktober 2015 startete der zweite Bauabschnitt: Jetzt werden vor allem die Kapazitäten für die technischen Bereiche modernisiert, vergrößert und rationeller gestaltet. Im neuen Technical Competence Center rücken verschiedene Werkstätten, der Musterbau, die Spritzguss-Technik-

kompetenz und das Process-Planning & Engineering-Technikum näher zusammen, können so auf gemeinsame Ressourcen zurückgreifen und Synergien nutzen. Außerdem entstand ein hochmoderner ESD- (Electro Static Discharge) Bereich für hochgenaue elektrostatische Entladungsmessungen. Parallel dazu errichten wir auf dem Firmengelände ein neues Technikzentrum, das den hohen Ansprüchen unserer Kunden noch besser gerecht wird. Neben der klassischen Fahrzeugvermessung gibt es dort künftig einen EMV-Raum zur Messung der elektromagnetischen Verträglichkeit. Damit wir unsere Kabelsatz-Prototypen unter realen Umwelteinflüssen testen können, werden ferner ein sogenannter Shaker und eine Klimakammer installiert. Auch in Sachen Nachhaltigkeit setzt das neue Technikzentrum Maßstäbe: Es wird mit einer eigenen Fotovoltaik-Anlage ausgestattet, die den Großteil der dort benötigten Energie liefert.

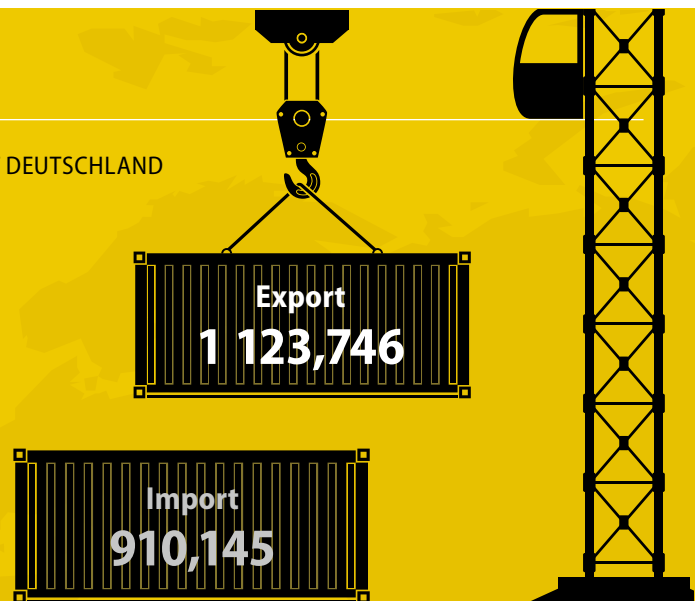


WIRTSCHAFT ALLGEMEIN

BRUTTOINLANDSPRODUKT
Stand 2014 in Billionen \$



IMPORT-EXPORT DEUTSCHLAND
2014 in Mrd. €



PATENTANMELDUNGEN IN DER EU 2014
Die top 5 Fachrichtungen



Medizin-
technik
11 124



Elektrische Anlagen,
Maschinen, & Energie
10 944



Digitale
Kommunikation
10 018



Computer-
technologie
9 869



Transport
7 533



GEOGRAPHIE & BEVÖLKERUNG

URBANISIERUNG
Stand 2014

In der EU leben ca. **75 %**
der Bevölkerung in Städten



QUELLE: Statista

BILDUNGSABSCHLUSS IM TERTIÄRBEREICH
in der EU (28 Länder)



Prozentsatz der 30- bis
34-jährigen Bevölkerung mit
abgeschlossenem Universitäts-
oder Hochschulstudium

33,6 %

42,3 %

QUELLE: Eurostat

Die Inhalte unserer Seiten wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der nicht- unternehmens-internen Inhalte nennen wir die Quellen, können jedoch für deren Inhalte keine Gewähr übernehmen.

Corporate Governance-Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung

Corporate Governance bei LEONI

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

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

Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex

Im Geschäftsjahr 2015 entsprach die LEONI AG allen Empfehlungen des Kodex in der Fassung vom 24. Juni 2014 bzw. 5. Mai 2015 mit einer Ausnahme. Diese betrifft die Empfehlung in Ziffer 4.2.2 Abs. 2 Satz 3, wonach sich die Vorstandsvergütung an der Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt auch in der zeitlichen Entwicklung orientieren soll. Da die überwiegende Mehrheit der Mitarbeiter von LEONI in nicht-europäischen Ländern beschäftigt ist, bietet dieser Vergleichsmaßstab aus Sicht des Aufsichtsrats keine geeignete Orientierung. Zudem wäre eine Abgrenzung des oberen Führungskreises und der relevanten Belegschaft beliebig manipulierbar. Daher hält der Aufsichtsrat die gesetzlichen Vorgaben nach § 87 AktG zur Bemessung der Vorstandsvergütung und die bisherige Praxis, welche die unternehmensinterne Lohn- und Gehaltsentwicklung regelmäßig beachtet, für ausreichend. Die aktuelle Entsprechenserklärung geht ausführlich auf diese Abweichung ein. Alle übrigen Empfehlungen der aktuellen Kodex-Fassung werden auch in Zukunft erfüllt. Die LEONI AG erfüllt freiwillig die nicht obligatorischen Anregungen des Kodex mit Ausnahme der Anregung in dessen Ziffer 2.3.2, wonach ein Stimmrechtsvertreter auch während der Hauptversammlung erreichbar sein sollte. Die Stimmrechtsvertreter sind während der Hauptversammlung nur für in der Hauptversammlung anwesende Aktionäre und deren Vertreter erreichbar. Nicht teilnehmende Aktionäre konnten in der ordentlichen Hauptversammlung 2015 am Tag der Hauptversammlung den Stimmrechtsvertretern Weisungen über das Aktionärsportal nur bis 11:00 Uhr übermitteln. Diese zeitliche Begrenzung ist erforderlich, um eine Berücksichtigung der Weisungen bei der Abstimmung sicherzustellen.

Entsprechenserklärung
» Seite 37

Zusammensetzung des Aufsichtsrats der LEONI AG – Ziele und Umsetzungsstand

Der Aufsichtsrat der LEONI AG strebt eine Zusammensetzung an, die eine qualifizierte Aufsicht und Beratung des Vorstands der LEONI AG sicherstellt. Für die Wahl in den Aufsichtsrat sollen Kandidatinnen und Kandidaten vorgeschlagen werden, die aufgrund ihrer Erfahrung, fachlichen Kenntnis, Unabhängigkeit, Leistungsbereitschaft, Integrität und Persönlichkeit die Aufgaben eines Aufsichtsratsmitglieds in einem international tätigen Industriekonzern erfolgreich wahrnehmen können. Ferner soll bei der Auswahl der Kandidatinnen und

Kandidaten im Interesse eines erfolgreichen Zusammenwirkens im gesamten Gremium auf eine hinreichende Vielfalt im Hinblick auf unterschiedliche berufliche Hintergründe, Fachkenntnisse und Erfahrungen geachtet werden.

Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats sieht vor, dass alle Anteilseignervertreter unabhängig im Sinne von Ziffer 5.4.1 und Ziffer 5.4.2 des Kodex sind. Insbesondere sollen sie in keiner geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zur LEONI AG oder deren Organen, einem kontrollierenden Aktionär oder einem mit diesen verbundenen Unternehmen stehen, die einen wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenskonflikt begründen kann. Die Aufsichtsratsmitglieder sollen keine Organfunktion oder Beratungsaufgaben bei wesentlichen Wettbewerbern des LEONI-Konzerns ausüben. Mindestens ein Aufsichtsratsmitglied soll unabhängig im Sinne von § 100 Abs. 5 AktG sein. Zur Wahl als Mitglied des Aufsichtsrats werden nur Kandidatinnen und Kandidaten vorgeschlagen, die zum Zeitpunkt ihrer Wahl nicht älter als 75 Jahre sind und dem Gremium in der Regel nicht länger als 15 Jahre angehört haben. Durch Beschluss des Aufsichtsrats kann von dieser Regelung abgewichen werden.

Die genannten Vorgaben erfüllen alle Aufsichtsratsmitglieder. Zum Frauenanteil im Aufsichtsrat wird verwiesen auf den nachfolgenden Abschnitt Umsetzung von Diversity-Zielen.

Neben diesen allgemeinen Bestimmungen sollen auch spezielle Fachkenntnisse vorliegen:

- Mindestens ein Mitglied soll über unternehmerische Globalisierungserfahrungen, industrielle Kenntnisse in den für LEONI wichtigen Regionen und Märkten sowie Sachverstand in der Automobil(zuliefer)industrie verfügen.
- Mindestens ein unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrats soll ferner jeweils speziellen Sachverstand auf dem Gebiet der Rechnungslegung (Finanzexperte) und vertiefte Kenntnisse auf den Gebieten Internationales Gesellschaftsrecht, Compliance, Risikomanagement, Kartellrecht, Kapitalmarkt und M&A besitzen.

Diese Vorgaben werden ebenfalls erfüllt.

Umsetzung von Diversity-Zielen

§ 111 Abs. 5 AktG sieht für börsennotierte Aktiengesellschaften vor, dass der Aufsichtsrat für den Frauenanteil im Vorstand Zielgrößen festlegt. Gemäß § 76 Abs. 4 AktG legt der Vorstand außerdem für den Frauenanteil in den beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands Zielgrößen fest. Zudem muss sich der Aufsichtsrat von LEONI gemäß § 96 Abs. 2 AktG ab 01. Januar 2016 zu jeweils mindestens 30 Prozent aus Frauen bzw. Männern zusammensetzen.

Bezüglich des Anteils von Frauen bzw. Männern im Aufsichtsrat haben sowohl die Arbeitnehmer- als auch die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat beschlossen, dass die Quote getrennt erfüllt werden soll. Sowohl die Anteilseigner- als auch die Arbeitnehmerseite haben daher der Gesamterfüllung für die Wahl zum Aufsichtsrat in der nächsten ordentlichen Hauptversammlung 2016 widersprochen. Deshalb gilt für diese Wahl, dass sich die Anteilseigner- und die Arbeitnehmerbank jeweils gesondert zu mindestens 30 Prozent aus Frauen bzw. Männern zusammensetzen, also jeweils mit mindestens zwei Frauen besetzt sein müssen. Derzeit wird die gesetzliche Quote auf der Anteilseignerseite des Aufsichtsrats bereits erfüllt, da ihr zwei Frauen angehören.

Der Arbeitnehmerseite gehört derzeit nur eine Frau an, da die Amtszeiten der vor Wirksamwerden der Geschlechterquote gewählten Arbeitnehmervertreter noch laufen und daher keine Gelegenheit zur Bestellung einer weiteren Frau bestand.

Die LEONI AG hat bei der Festlegung der Zielquoten für den Vorstand und die beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands als technisch orientiertes Unternehmen branchenspezifische Gegebenheiten sowie die aktuelle Frauenquote in der Belegschaft berücksichtigt. Auf Ebene der LEONI AG selbst hat der Aufsichtsrat für den Vorstand eine Quote von 15 Prozent festgelegt. Derzeit ist diese Zielquote nicht erreicht, da dem Vorstand drei Männer und keine Frau angehören. Im Geschäftsjahr 2015 wurden keine neuen Vorstandsmitglieder bestellt, sodass sich keine Gelegenheit bot, durch die Bestellung einer Frau die Zielgröße zu erreichen. Für die nächsten beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands der LEONI AG hat der Vorstand eine Quote von 8 Prozent für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands bzw. 14 Prozent für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands festgelegt. Derzeit gehört der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands keine Frau an. Im Geschäftsjahr 2015 standen keine Neubesetzungen auf dieser Ebene an. Daher wurde die Zielgröße 2015 nicht erreicht. Die festgelegte Frauenquote auf der zweiten Führungsebene unterhalb des Vorstands wurde ebenfalls nicht erreicht. Unter den Führungskräften auf dieser Ebene befindet sich derzeit keine Frau. Im Geschäftsjahr 2015 gab es eine Neubesetzung auf dieser Ebene. Die Stelle wurde nicht mit einer Frau besetzt, da resultierend aus einer langfristigen Nachfolgeplanung bereits ein interner Kandidat für die Stelle vorgesehen war.

Aktionäre und Hauptversammlung

Jede Aktie der LEONI AG gewährt grundsätzlich eine Stimme. Während der Hauptversammlung am 7. Mai 2015 konnten erneut alle Aktionäre gleichberechtigt ihr Stimmrecht ausüben und zu allen Punkten der Tagesordnung mit den Mitgliedern von Vorstand und Aufsichtsrat in Dialog treten. Die Einberufung zur Hauptversammlung sowie die gesetzlich erforderlichen Berichte und Unterlagen einschließlich des Geschäftsberichts waren für die Aktionäre auf der Internetseite der Gesellschaft leicht erreichbar und zusammen mit der Tagesordnung in deutscher und überwiegend auch in englischer Sprache abrufbar. Alle weiteren relevanten Informationen wurden auf der LEONI-Website veröffentlicht bzw. auf Anfrage übersandt.

LEONI-Website
 >> www.leoni.com



Um nicht anwesenden Aktionären die Wahrnehmung ihrer Rechte zu erleichtern, standen während der Hauptversammlung drei Stimmrechtsvertreter für die weisungsgebundene Ausübung der Stimmrechte zur Verfügung. Sie konnten jederzeit bevollmächtigt und angewiesen werden und waren während der Veranstaltung durchgehend für alle in der Hauptversammlung anwesenden Aktionäre erreichbar. Elektronisch konnten die Stimmrechtsvertreter bis 11 Uhr am Tag der Hauptversammlung bevollmächtigt und angewiesen werden. Interessenten und Aktionäre, die nicht an der Hauptversammlung teilnahmen, konnten die Rede des Vorstandsvorsitzenden und eine während dieser Rede gezeigte Präsentation im Internet verfolgen. Diese Präsentation ist bis zur nächsten Hauptversammlung auf unserer Website abrufbar.

Präsentation des
 Vorstandsvorsitzenden
 >> www.leoni.com/de/go/hv15pdf



Leitung und Geschäftsführung durch den Vorstand

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

Die Zusammenarbeit und die Aufgabenverteilung innerhalb des Vorstandsgremiums werden durch Gesetz, Kodex und eine Geschäftsordnung geregelt, die auch die Informations- und Berichtspflichten des Vorstands bestimmt. Außerdem sind in der Geschäftsordnung die Ressortzuständigkeiten der einzelnen Vorstandsmitglieder, die dem Gesamtvorstand vorbehaltenen Angelegenheiten, die erforderliche Beschlussmehrheit sowie ein Katalog von zustimmungspflichtigen Geschäften durch den Aufsichtsrat festgelegt. Alle Informationen über das seit dem 1. Januar 2015 geltende Vergütungssystem des Vorstands sind im Vergütungsbericht enthalten.

Vergütungsbericht
>> Seite 130

2015 hat sich die Zusammensetzung des Vorstands verändert. Mit Ablauf der Hauptversammlung am 7. Mai 2015 schied der Vorstandsvorsitzende Dr. Klaus Probst auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand der LEONI AG aus. Neuer Vorstandsvorsitzender wurde Dieter Bellé, der dieses Amt zunächst zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben als Finanzvorstand und Arbeitsdirektor übernahm. Am 9. November 2015 legte Dr. Andreas Brand, für den Unternehmensbereich Wiring Systems verantwortliches Mitglied des Vorstands, sein Amt einvernehmlich nieder.

Infolge dieser Entwicklungen beschloss der Aufsichtsrat am 10. Dezember 2015, die Verantwortung für den Unternehmensbereich Wiring Systems ab 1. Januar 2016 Dr. Frank Hiller, bisher für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions zuständig, zu übertragen. Außerdem soll sich Dieter Bellé künftig auf den Vorstandsvorsitz konzentrieren und ein neuer Finanzvorstand berufen werden. Mit der Suche nach geeigneten Kandidaten für die Nachfolge des Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions und die Position des Finanzvorstands wurde noch im Dezember 2015 begonnen.

In seiner außerplanmäßigen Sitzung am 29. Januar 2016 bestellte der Aufsichtsrat Bruno Fankhauser als neues Vorstandsmitglied für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions. Er trat sein Amt am 1. Februar 2016 an. Sein Vorstandsmandat läuft zunächst bis zum 31. Dezember 2018. Die Berufung des neuen Finanzvorstands steht noch aus. Bis zu seiner Berufung wird Dieter Bellé das Finanzressort kommissarisch weiterbetreiben. Mit der Bestellung eines neuen Finanzvorstands werden dem Vorstand dann wieder vier Mitglieder angehören.

2015 setzte sich der Vorstand damit wie folgt zusammen:

Dieter Bellé, Diplom-Betriebswirt, 59	
Erste Bestellung:	2000
Bestellt bis:	31.12.2019
Zuständigkeit:	Vorstandsvorsitzender (seit 07.05.2015), Leitung der Ressorts Controlling, Accounting, Finance, Legal/Compliance, Information Management, Internal Audit, Investor Relations, Taxes, Information Security, Communications und Human Resources; Arbeitsdirektor; Risk Management (letzteres nicht zwischen 07.05.2015 und 09.11.2015); ab 09.11. bis 31.12.2015 kommissarische Leitung der Division Wiring Systems gemeinsam mit Dr.-Ing. Frank Hiller.
Dr.-Ing. Frank Hiller, Diplom-Ingenieur, 49	
Erste Bestellung:	2014
Bestellt bis:	31.12.2017
Zuständigkeit:	Leitung der Division Wire & Cable Solutions (bis 31.12.2015, ab 09.11.2015 Division Wiring Systems kommissarisch gemeinsam mit Herrn Bellé) und des Ressorts Corporate Marketing (letzteres seit 07.05.2015); ab 01.01.2016 Leitung der Division Wiring Systems
Dr.-Ing. Andreas Brand, Diplom-Ingenieur, 49 (bis 09.11.2015)	
Erste Bestellung:	2012
Bestellt bis:	31.12.2019 (einvernehmliche Niederlegung am 09.11.2015)
Zuständigkeit:	Leitung der Division Wiring Systems und des Ressorts Risk Management (letzteres ab 07.05.2015)
Dr.-Ing. Klaus Probst, Diplom-Ingenieur, 62 (bis 07.05.2015)	
Erste Bestellung:	1997 (bei LEONI seit 1989)
Bestellt bis:	07.05.2015
Zuständigkeit:	Vorstandsvorsitzender

Arbeit des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der LEONI AG überwacht und berät den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens. Er setzt sich gemäß dem deutschen Mitbestimmungsgesetz paritätisch aus jeweils sechs Vertretern der Arbeitnehmer und Anteilseigner zusammen. Seine Besetzung orientiert sich an den aktuellen Kodex-Regelungen bezogen auf Diversity und einer angemessenen Beteiligung von Frauen sowie an den Kriterien Unabhängigkeit, Erfahrung, Internationalität und Fachwissen der Mitglieder. Diese Kriterien wurden in einem Anforderungsprofil definiert und in einem entsprechenden Fragebogen zusammengefasst, der eine wesentliche Grundlage für die Prüfung der Eignung eines Kandidaten bildet. Einzelheiten über Veränderungen in der Zusammensetzung des Gremiums finden sich im Bericht des Aufsichtsrats.

Bericht des Aufsichtsrats
 >> Seite 8

Die Arbeit des Aufsichtsrats wird durch Gesetz, Satzung, Kodex und Geschäftsordnung geregelt. Ferner existieren Prüfungs-, Personal-, Nominierungs-, Vermittlungs- und Strategieausschüsse, die im Berichtsjahr bis auf den Vermittlungsausschuss regelmäßig tagten. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses ist unabhängig, nicht zugleich Vorsitzender des Aufsichtsrats und verfügt als Finanzexperte über die für dieses Amt erforderlichen besonderen Kenntnisse. Er gehörte dem Vorstand der LEONI AG während der letzten Jahre nicht an.

Dies gilt sowohl für Dr. Bernd Rödl, der dem Prüfungsausschuss bis zum 9. November 2015 angehörte, als auch für Prof. Dr. Christian Rödl, der am 22. Dezember 2015 gerichtlich bis zur für den 4. Mai 2016 geplanten ordentlichen Hauptversammlung zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt und vom Aufsichtsrat zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses ernannt wurde. Über die Zusammensetzung der Ausschüsse informiert das Kapitel Aufsichtsrat und Vorstand im Geschäftsbericht. Weitere Details zur Arbeitsweise des Aufsichtsrats sowie zu Anzahl und Schwerpunkten der Ausschusssitzungen 2015 sind im Bericht des Aufsichtsrats ausführlich dargestellt. Über die Struktur und Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats informiert der Vergütungsbericht.

Aufsichtsrat und Vorstand
» Seite 15

Bericht des Aufsichtsrats
» Seite 8

Vergütungsbericht
» Seite 130

Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats wurde im Berichtsjahr insbesondere aufgrund einer neuen Kodexregelung zur Begrenzung der Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat geändert; zudem wurde die Geschäftsordnung an die gesetzlichen Anforderungen aufgrund der neuen gesetzlichen Quotenregelung angepasst. Es wurde festgelegt, dass der Nominierungsausschuss bei der Auswahl geeigneter Kandidaten der Anteilseignerseite in der Regel keine Person vorschlägt, die dem Aufsichtsrat bereits 15 Jahre angehört hat. Durch Beschluss des Aufsichtsrats kann von dieser Regel abgewichen werden.

Der Aufsichtsrat überprüft die Effizienz seiner Arbeit regelmäßig anhand eines ausführlichen Fragebogens. Die letzte Effizienzprüfung erfolgte im Herbst 2015 vollständig durch einen externen Berater. Neben der Überprüfung mit Hilfe eines Fragebogens führte der externe Berater auch Interviews mit jedem einzelnen Mitglied des Aufsichtsrats durch. In der Sitzung des Aufsichtsrats am 10. Dezember 2015 wurde das Ergebnis vorgestellt. Die externen Spezialisten bestätigten eine gute Effizienz der Arbeit des Aufsichtsrats. Besonders kennzeichnend sei eine offene, sachorientierte und respektvolle Zusammenarbeit und Diskussionskultur. Auch die Zusammensetzung wird sowohl hinsichtlich Kompetenz als auch im Genderbereich als ausreichend divers erachtet. Verbesserungspotential wurde dagegen bei der organisatorischen Unterstützung und der Information des Plenums durch Personalausschuss und Vorstand bei Personalauswahl und -entwicklung interner Führungskräfte erkannt.

Mit Ausnahme von Prof. Dr. Klaus Wucherer und Prof. Dr. Christian Rödl haben die Mitglieder des Aufsichtsrats der LEONI AG jeweils höchstens drei weitere Mandate in anderen Gesellschaften oder Aufsichtsgremien von Gesellschaften, die vergleichbare Anforderungen stellen. Prof. Dr. Klaus Wucherer verfügt über insgesamt vier Mandate, hiervon zwei in börsennotierten Gesellschaften. Prof. Dr. Christian Rödl ist Mitglied in drei weiteren gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten. Außerdem ist er Mitglied in zwei vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen. Keines der Unternehmen, deren Aufsichtsrat er angehört, ist börsennotiert. Eine genaue Übersicht der wahrgenommenen Mandate aller Aufsichtsratsmitglieder findet sich im Kapitel Aufsichtsrat und Vorstand.

Aufsichtsrat und Vorstand
» Seite 15

Der Aufsichtsrat erachtet Fortbildung als wichtigen Baustein seiner Tätigkeit. Über wesentliche Themenschwerpunkte im Geschäftsjahr 2015 informiert der Bericht des Aufsichtsrats. Soweit erforderlich, wurden die Mitglieder des Aufsichtsrats bei der eigenverantwortlichen Wahrnehmung der für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen von der Gesellschaft adäquat unterstützt. Nach der geltenden Satzung gehört hierzu auch die Übernahme angemessener Kosten.

Bericht des Aufsichtsrats
» Seite 8

Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG arbeiteten im Berichtsjahr wiederum eng und vertrauensvoll zum Wohl des Unternehmens zusammen. Dabei waren die Informations- und Berichtspflichten des Vorstands durch dessen Geschäftsordnung bestimmt. Bei den Aufsichtsratssitzungen diskutierten Vorstand und Aufsichtsrat ausführlich, offen und unter Wahrung der strengen Vertraulichkeit alle wichtigen strategischen Entscheidungen sowie zustimmungspflichtige Geschäfte. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat regelmäßig, aktuell und umfassend über alle wichtigen Ereignisse sowie die Planung, den Geschäftsverlauf, die Risikosituation und die Compliance-Maßnahmen. In Ergänzung zu den Aufsichtsratssitzungen, bei denen der Vorstand anwesend war, berieten sich die Vorsitzenden der beiden Gremien unter anderem bei einem monatlichen Jour fixe über alle relevanten aktuellen Themen. Der Bericht des Aufsichtsrats enthält zusätzliche Informationen über die Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat.

Bericht des Aufsichtsrats
 >> Seite 8

Für die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat bestand im Berichtsjahr eine D&O-Versicherung mit einem Selbstbehalt, der pro Schadensfall mindestens 10 Prozent und maximal das Eineinhalbfache der festen jährlichen Vergütung des einzelnen Mitglieds beträgt.

Compliance

Der Vorstand befasste sich auch im Berichtszeitraum mit der Organisation und Weiterentwicklung aller Compliance-Themen und stellte die Umsetzung der notwendigen Maßnahmen sicher. Er informierte den Aufsichtsrat regelmäßig über den jeweils aktuellen Stand. Dieser überwachte die entsprechenden Aktivitäten. Ferner beschäftigte sich der Prüfungsausschuss regelmäßig mit den Inhalten, der Organisation und der Weiterentwicklung der Compliance. 2015 beschloss der Vorstand eine Neuordnung der Compliance. Diese sieht vor, Bedeutung und Wirkweise der Compliance-Funktion weiter zu stärken, die Effizienz des Compliance Management Systems zu verbessern, Frequenz und Tiefe von Risikoanalysen zu erhöhen, globale und regionale Compliance Expertise aufzustocken, an der Verbesserung von Bewusstsein und Reporting für Compliance zu arbeiten und die regionale Vermittlung globaler Compliance-Botschaften zu stärken. Weitere Informationen zur Compliance enthält der Konzernlagebericht.

Konzernlagebericht
 >> Seite 47

Weitere Unternehmensführungspraktiken

Über die gesetzlichen Regelungen und den Kodex hinaus orientierte sich die Unternehmensführung von LEONI im gesamten Berichtszeitraum an anerkannten externen Standards und verschiedenen eigenen Regelwerken. Hierzu gehören der UN Global Compact und die Charta der Vielfalt sowie interne Leitlinien wie die LEONI Sozialcharta, der LEONI Code of Ethics und bereichsspezifische Regelungen zur Qualitäts- und Umweltpolitik. Diese können ausnahmslos auf der LEONI-Website eingesehen werden. Weitere Informationen dazu finden sich im Nachhaltigkeitsbericht.

LEONI-Website
 >> www.leoni.com



Nachhaltigkeitsbericht
 >> Seite 102

Transparenz

Die LEONI AG informierte Aktionäre, Aktionärsvereinigungen, Finanzanalysten, Medien und die interessierte Öffentlichkeit im Berichtsjahr jeweils gleichberechtigt, aktuell und umfassend über die Entwicklung des Unternehmens und wesentliche Vorkommnisse. Dafür nutzte die Gesellschaft wie bereits in den Vorjahren eine Vielzahl von Medien. Alle Pflichtveröffentlichungen sowie ausführliche zusätzliche ergänzende Informationen standen jeweils zeitnah auf der LEONI-Website zur Verfügung. Die Publikationen, beispielsweise Ad-hoc-Meldungen, Medienmitteilungen, Zwischen- und Geschäftsberichte, wurden stets in deutscher und englischer Sprache herausgegeben. Telefonkonferenzen sowie die jährlichen Bilanzpresse- und Analystenkonferenzen übertrug die LEONI AG jeweils auch live im Internet. Audio- und Video-Aufzeichnungen sind dort für einen begrenzten Zeitraum leicht abrufbar. Der aktuelle Finanzkalender, der über alle wesentlichen Veröffentlichungs- und Veranstaltungstermine informiert, ist ebenfalls auf der Website einsehbar.

LEONI-Website
 >> www.leoni.com



Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Konzernabschluss für das Jahr 2015 sowie die verkürzten Konzernzwischenabschlüsse im Halbjahresfinanzbericht und in den Quartalsberichten der LEONI AG wurden unter Beachtung der internationalen Rechnungslegungsgrundsätze (IFRS) aufgestellt. Die Hauptversammlung wählte am 7. Mai 2015 die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, zum Abschlussprüfer für das Berichtsjahr. Dem Wahlvorschlag ging eine Unabhängigkeitsprüfung voraus. Damit wurden geschäftliche, finanzielle, persönliche oder sonstige Beziehungen zwischen dem Abschlussprüfer, dessen Organen und Prüfungsleitern einerseits sowie der LEONI AG und ihren Organmitgliedern andererseits ausgeschlossen, die Zweifel an der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers begründen könnten. Ernst & Young gab hierzu eine entsprechend verbindliche Unabhängigkeitserklärung ab.

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

Aktiengeschäfte und Aktienbesitz

Alle Aktiengeschäfte von Vorstand und Aufsichtsrat sowie ihnen nahestehenden Personen (Directors' Dealings gemäß § 15a WpHG) wurden unverzüglich auf der LEONI-Website veröffentlicht, sobald die LEONI AG davon Kenntnis erhielt. Für das Jahr 2015 wurden folgende Transaktionen gemeldet:

LEONI-Website
 >> www.leoni.com



Datum	Meldepflichtige Person, Funktion	Emittent	Mitteilungspflichtiges Geschäft	Ort des Geschäftsabschlusses
13.11.2015	Dr. Frank Hiller, Mitglied des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 5.000 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 32,678 je Stück. Gesamtvolumen: € 163.390,00	Xetra via Deutsche Bank
12.05.2015	Dieter Bellé, Mitglied des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 2.700 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 56,42333333 je Stück. Gesamtvolumen: € 152.343,00	Xetra via Ing-DiBa
12.05.2015	Richard Paglia, Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 134 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 56,35 je Stück. Gesamtvolumen: € 7.550,90	Stuttgart
12.05.2015	Dr. Andreas Brand, Mitglied des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 1.800 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 56,28202777 je Stück. Gesamtvolumen: € 101.307,65	Xetra, über Sparkasse Mainfranken Würzburg

¹ WKN 540888, ISIN DE0005408884

Am 31. Dezember 2015 waren Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat im Besitz von durch die LEONI AG ausgegebenen Aktien. Der Besitz verteilte sich wie folgt:

Aktienbesitz	Aktienstückzahl z. 31.12.2015	Prozent-Anteil am Grundkapital bei 32,669 Mio. Stück Aktien
Aufsichtsrat und ihm nahestehende Personen	17.043	0,05
Vorstand und ihm nahestehende Personen	48.430	0,15
Aufsichtsrat und Vorstand gesamt	65.473	0,20

Entsprechenserklärung

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

Die LEONI AG entspricht mit der nachstehenden Ausnahme sämtlichen vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex („Kodex“) in der Fassung vom 5. Mai 2015 und wird ihnen mit der nachstehenden Ausnahme auch künftig entsprechen.

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

Seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung vom 4. Dezember 2014 hat die LEONI AG den Empfehlungen des Kodex in der Fassung vom 24. Juni 2014 sowie, seit deren Veröffentlichung im Bundesanzeiger, in der Fassung vom 5. Mai 2015, mit der oben genannten Ausnahme entsprochen.

Nürnberg, 10. Dezember 2015

LEONI AG

Für den Vorstand Für den Aufsichtsrat



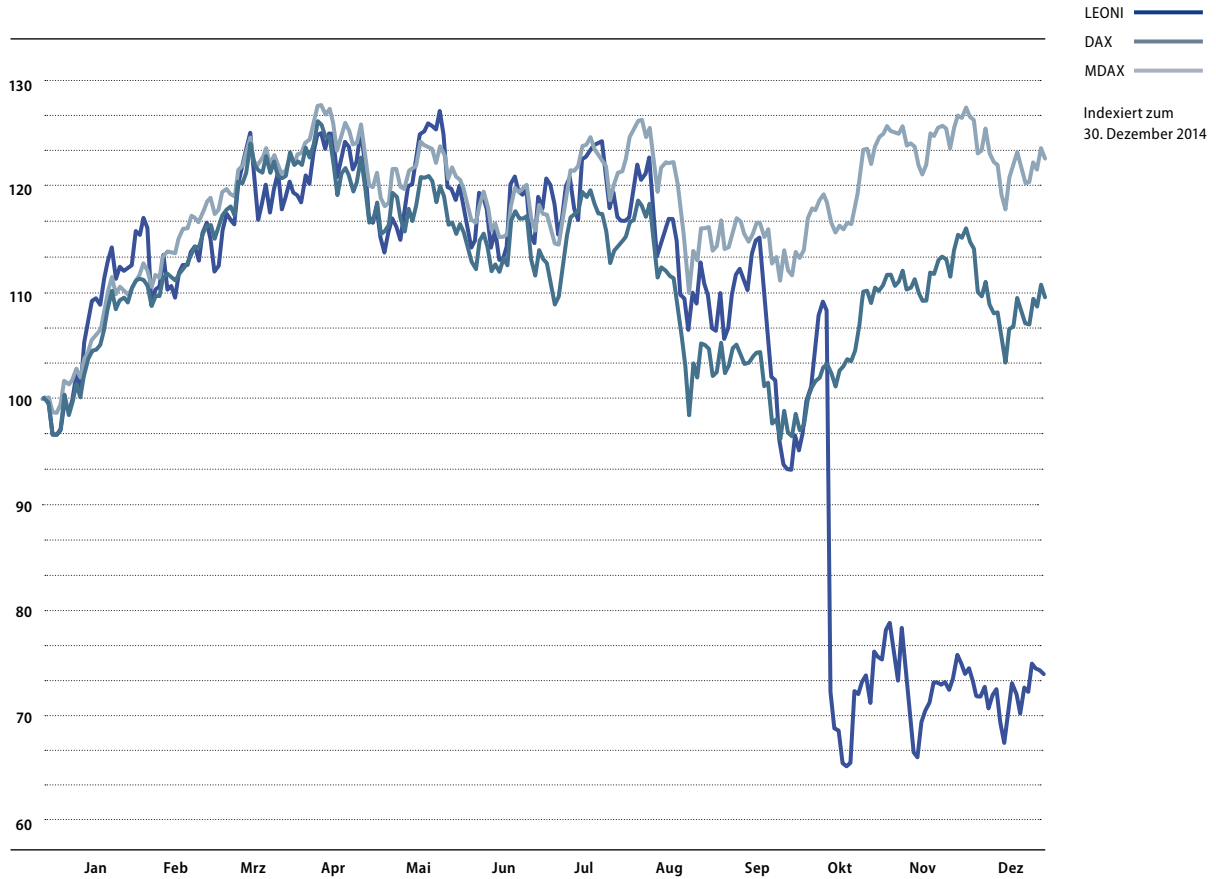
Dieter Bellé



Dr. Werner Rupp

Die LEONI-Aktie

Kursentwicklung 2015



Die wichtigsten Daten zur LEONI-Aktie im Überblick

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

Mehrfjahresübersicht Kennzahlen LEONI-Aktie

		2015	2014	2013	2012	2011
Anzahl der Aktien zum Jahresende	Mio. Stück	32,669	32,669	32,669	32,669	32,669
Ergebnis	€ / Aktie	2,36	3,51	3,23	4,80	4,99
Eigenkapital	€ / Aktie	30,5	28,09	25,33	24,00	23,65
Dividende	€ / Aktie	1,00 ¹	1,20	1,00	1,50	1,50
Ausschüttungssumme	Mio. €	32,7 ¹	39,2	32,7	49,0	49,0
Ausschüttungsquote	%	42 ¹	34	31	31	31
Jahreshöchstkurs²	€ / Aktie	62,81	60,66	55,08	40,21	42,31
Jahrestiefkurs²	€ / Aktie	32,10	39,02	28,97	23,42	21,69
Jahresschlusskurs²	€ / Aktie	36,45	49,40	54,33	28,55	25,75
Kurs-Gewinn-Verhältnis³		15,1	14,1	16,8	5,9	5,2
Dividendenrendite³	%	2,7 ¹	2,4	1,8	5,3	5,8
Marktkapitalisierung 31.12.	Mio. €	1.191	1.614	1.775	933	841
Durchschnittlicher Tagesumsatz	Stück	281.773	247.842	226.364	284.545	343.845

¹ Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung³ Bezogen auf Jahresschlusskurs² Xetra-Tageschlusskurse**Börsen 2015 hoch volatil**

Das Aktienjahr 2015 war weltweit durch erhebliche Kursschwankungen gekennzeichnet. Nach einem starken Auftaktquartal, in dem viele Börsen von der lockeren Geldpolitik der Europäischen Zentralbank und der Euro-Abwertung profitierten, kam es ab der Jahresmitte zu kräftigen Kurskorrekturen. Ursächlich dafür waren unter anderem der schwächer als erwartete Konjunkturverlauf in China, die anhaltend niedrigen Rohstoffpreise und die hinausgezögerte US-Leitzinswende. Auch der Crash der Aktienmärkte in China und die Griechenland-Krise drückten die Kurse. In der Folge notierten am Jahresende vor allem die Börsenbarometer der Schwellenländer teilweise deutlich unter dem 2014er Vergleichswert. Die großen amerikanischen Indices bewegten sich per saldo nur wenig, während der japanische Nikkei-Index und der Euro Stoxx 50 spürbar im Plus schlossen.

Der deutsche Leitindex DAX schlug sich 2015 im internationalen Vergleich sehr gut: Nach einem fulminanten Start erreichte das Börsenbarometer im April ein neues Allzeithoch. Danach rutschte der DAX unter großen Schwankungen zwar zeitweise wieder unter die 10.000er Marke, erholte sich aber bis Ende Dezember auf einen Zählerstand von 10.743. Das entsprach im Gesamtjahr einer Steigerung um fast 10 Prozent. Noch besser war der Verlauf des Mittelstandsindex MDAX, bei dem im Stichtagsvergleich ein Plus von knapp 23 Prozent zu Buche stand. Die deutschen Automobilwerte waren von den kräftigen Kursausschlägen in der Berichtsperiode besonders betroffen. Unter dem Strich erhöhte sich der DAX-Sektorindex „Automobile“ um gut 7 Prozent und der Sub-Index der Automobilzulieferer um mehr als 22 Prozent.

LEONI-Aktie verliert 26 Prozent

Die LEONI-Aktie entwickelte sich zunächst parallel zum Gesamtmarkt: Bis Ende Mai stieg sie auf einen neuen Rekordstand von 62,81 Euro, bevor sie im dritten Quartal unter großen Schwankungen deutlich nachgab. Anfang des vierten Quartals, nach Veröffentlichung unserer Gewinnwarnung aufgrund überraschend hoher

Belastungen im Unternehmensbereich Wiring Systems, verlor die LEONI-Aktie dann aber weiter stark an Wert und erreichte Mitte Oktober ihren Jahrestiefststand von 32,10 Euro. Der Schlusskurs 2015 wurde mit 36,45 Euro festgestellt, das entsprach gegenüber dem Vorjahresresultimo einem Rückgang um rund 26 Prozent. Die Marktkapitalisierung der rund 32,7 Millionen LEONI-Aktien lag am 31. Dezember 2015 bei rund 1.191 Mio. Euro nach etwa 1.614 Mio. Euro am Vorjahresresultimo.

Börsenumsatz deutlich gestiegen

Das Handelsvolumen mit LEONI-Aktien nahm 2015 erheblich zu: In Summe wechselten an der Frankfurter Wertpapierbörse und im elektronischen System XETRA rund 71,3 Millionen LEONI-Aktien den Besitzer gegenüber 62,5 Millionen im Vorjahr. Daraus errechnet sich je Börsentag ein durchschnittliches Handelsvolumen von 281.773 Stück (Vorjahr: 247.842). Insgesamt wurden im vergangenen Jahr LEONI-Aktien im Wert von rund 3.355 Mio. Euro gehandelt (Vorjahr: 3.154 Mio. Euro). Im MDAX-Börsenumsatz-Ranking der Deutschen Börse belegte LEONI damit Platz 17 verglichen mit Rang 12 im Vorjahr.

Aktionärsstruktur nur leicht verändert

Unsere Aktionärsstruktur hat sich 2015 nicht wesentlich geändert. Weiterhin befinden sich die LEONI-Aktien zu 100 Prozent im Streubesitz. Den deutlichen Kursrückgang im vierten Quartal nutzten allerdings einige institutionelle Investoren, um Aktienpakete von 3 bis 5 Prozent zu erwerben.

Mit Beteiligungen von jeweils knapp über 3 Prozent neu bei LEONI eingestiegen sind im vergangenen Jahr die Schroders PLC, Großbritannien, die State Street Bank and Trust Company, USA, die Pengg Kabel Holding AG, Österreich, und die Classic Fund Management Aktiengesellschaft, Liechtenstein. Die Schweizer UBS Group AG meldete, dass sie die 5 Prozent-Schwelle überschritten hat. Ein weiterer bedeutender Einzelaktionär war zum Jahresende das US-amerikanische Investmenthaus T. Rowe Price, das seine Beteiligung von gut 3 Prozent auf knapp über 5 Prozent aufstockte. Dagegen reduzierten die Wilms Beteiligungs GmbH, Deutschland, und die Osloer Norges Bank ihre Anteile auf unter 3 Prozent. Alle Stimmrechtsmitteilungen gemäß § 21 Abs. 1 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG), die bei LEONI im Geschäftsjahr 2015 eingingen, können auf unserer Website eingesehen werden.

LEONI-Website
 >> www.leoni.com

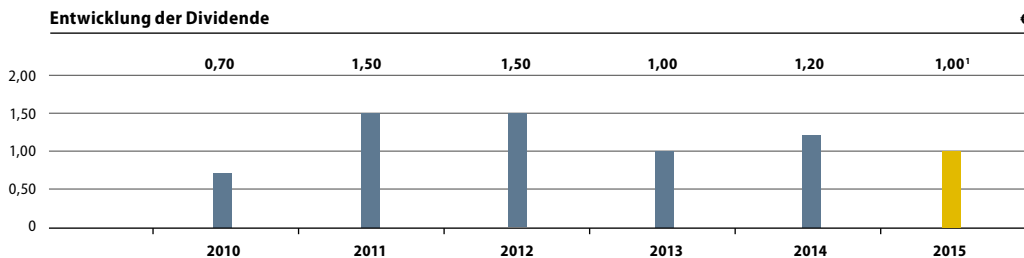


Insgesamt befanden sich zum Jahresende unverändert circa zwei Drittel der rund 32,7 Mio. LEONI-Aktien im Besitz von institutionellen Investoren. Private Anleger hielten rund ein Drittel. Die Mehrheit, etwa 60 Prozent der Anteile, liegt in Deutschland. Der Rest verteilt sich gleichmäßig auf das übrige Europa mit Schwerpunkt in Großbritannien sowie die USA.

Dividendenausschüttung

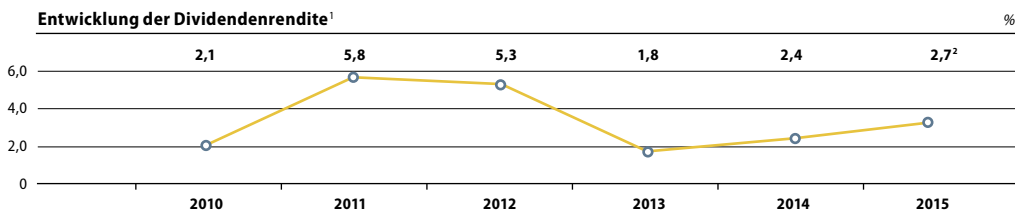
Die Dividendenpolitik der LEONI AG sieht vor, grundsätzlich circa ein Drittel des Konzern-Nettogewinns als Dividende auszuschütten, um die Aktionäre angemessen am wirtschaftlichen Erfolg zu beteiligen. Für das Geschäftsjahr 2015 schlagen wir der Hauptversammlung am 4. Mai 2016 eine Dividende von 1,00 Euro je LEONI-Aktie vor nach 1,20 Euro im Jahr zuvor. Insgesamt sollen damit rund 32,7 Mio. Euro oder rund 42 Prozent des Jahresüberschusses an die Anteilseigner ausbezahlt werden (Vorjahr: 39,2 Mio. Euro).

Entwicklung der Dividende



¹ vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

Entwicklung der Dividendenrendite¹



¹ bezogen auf den Jahresendkurs

² vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

Finanzanalysten zurückhaltend

2015 beobachteten und beurteilten wie im Vorjahr insgesamt 20 Banken und Investmenthäuser LEONI regelmäßig (Stand: Ende Dezember). Nach der Veröffentlichung unserer Gewinnwarnung Anfang Oktober bewerteten die Finanzmarktspezialisten die LEONI-Aktie deutlich zurückhaltender als in den Vormonaten. Ende Dezember rieten vier Investmentprofis, die LEONI-Aktie zu kaufen, elf plädierten dafür, sie zu halten, und fünf empfahlen einen Verkauf.

Analysten-Coverage LEONI-Aktie Ende 2015

Baader Bank	J.P. Morgan
Bankhaus Lampe	Kepler Cheuvreux
Commerzbank	Landesbank Baden-Württemberg
Credit Suisse	Macquarie
Deutsche Bank	MainFirst
DZ Bank	Metzler
equinet	Nord LB
Exane BNP Paribas	Oddo Seydler
Hauck & Aufhäuser	quirin bank
Independent Research	Warburg Research

Intensive Investor-Relations-Aktivitäten

Im Sinne einer guten Corporate Governance legen wir Wert auf hohe Transparenz und intensive Kommunikation mit den Share- und Stakeholdern. LEONI-Aktionäre sowie Analysten und weitere Finanzmarktakteure, die Medien und die interessierte Öffentlichkeit informieren wir gleichberechtigt, umfassend und zeitnah über die aktuelle bzw. künftige Unternehmensentwicklung.

Die im Oktober 2015 veröffentlichte Gewinnwarnung führte zu einem Vertrauensverlust, der sich deutlich in der Kursentwicklung widerspiegelte. Um das verlorene Vertrauen in unsere Aktie und das Unternehmen zurückzugewinnen, haben wir im November 2015 im Rahmen der Vorstellung der Quartalszahlen sehr offen und ausführlich über die Ursachen der Ergebnisbeeinträchtigung berichtet. Zugleich entschlossen wir uns, auch aufgrund des reduzierten Vorstandsteams, bis zum Jahresende auf die Teilnahme an Roadshows und Investorenkonferenzen zu verzichten, um uns auf die Wiederherstellung der angestrebten Profitabilität im Unternehmensbereich Wiring Systems konzentrieren zu können.

Grundsätzlich hat der persönliche Dialog mit den genannten Zielgruppen hohe Bedeutung für unsere Investor-Relations-Arbeit, weshalb alle Vorstandsmitglieder eng in die entsprechenden Aktivitäten eingebunden sind. Auch im vergangenen Jahr wurden die Entwicklung, Strategie und Perspektiven der LEONI AG wieder auf der jährlichen Analysten- und Investorenkonferenz anlässlich der Vorlage des Geschäftsberichts vorgestellt. Hinzu kamen mehrere international besetzte Investorenveranstaltungen und zahlreiche nationale und internationale Roadshows, die neben Deutschland vor allem in Großbritannien und den USA stattfanden. Auch in Kanada gab es wieder Präsentationen. Zudem kam der Vorstand häufig zu Einzelgesprächen mit Analysten und Vertretern der Presse zusammen.

Darüber hinaus wurden auch 2015 wieder alle kursrelevanten Informationen unverzüglich mittels Ad-hoc-Meldungen veröffentlicht, ebenso weitere Publikationen, insbesondere Geschäfts- und Zwischenberichte sowie Medienmitteilungen. Anlässlich der Bekanntgabe der LEONI-Quartalszahlen findet jeweils eine separate Telefonkonferenz für Analysten und Wirtschaftsjournalisten statt. Einmal jährlich laden wir zu einer Bilanzpressekonferenz ein, die ebenso wie die Analystenpräsentation und die Telefonkonferenzen zeitgleich vollständig im Internet übertragen wird.

Zusätzlich finden Interessenten auf unserer Website ausführliche Daten und Hintergrundmaterial über unser Unternehmen und die LEONI-Aktie. Dazu zählen sowohl Basisinformationen als auch aktuelle Analysten-Empfehlungen und der jeweils gültige Finanzkalender. Für einen bestimmten Zeitraum lassen sich zudem die Vorträge einsehen, die im Rahmen der Bilanzpressekonferenz und der Hauptversammlung sowie bei Telefonkonferenzen gehalten wurden.

LEONI-Website
 >> www.leoni.com



Zweitbester MDAX-Wert beim „Investors' Darling 2015“

Auch von externer Seite erhalten wir positive Rückmeldungen auf unsere IR-Aktivitäten: Beim „Investors' Darling 2015“-Preis für die beste Kapitalmarktkommunikation in Deutschland erreichten wir im vergangenen Jahr den zweiten Platz (nach Platz 1 im Vorjahr) unter den 50 MDAX-Unternehmen. Das vom Manager Magazin veröffentlichte Ranking bewertet die entscheidenden Kommunikationsinstrumente für den Kapitalmarkt – Geschäfts- und Zwischenberichte sowie die Internetseiten und Präsentationen für Investoren. Dabei achteten die Prüfer, Professor Henning Zülch und sein Team von der Handelshochschule Leipzig, auch auf die Konsistenz der verschiedenen Instrumente. Außerdem flossen die Reaktion der Kapitalmärkte anhand der Aktienperformance über ein, drei und fünf Jahre sowie die Meinung von Fondsmanagern in den Wettbewerb ein.

Zukunftsbezogene Aussagen

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

Angabe zu Mitarbeitern und Arbeitnehmern

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

Quellen

Die Texte des Magazinteils auf den Seiten 22, 24 und 26 wurden auf Basis folgender Quellen erstellt: Auswärtiges Amt, Credit Suisse/GeVestor, Internationaler Währungsfonds, Vereinte Nationen, Wikipedia und Worldbank.

Aus rechnerischen Gründen können in Tabellen, Grafiken und bei Verweisen Rundungsdifferenzen zu den sich mathematisch exakt ergebenden Werten (Geldeinheiten, Prozentangaben etc.) auftreten.



Überblick

Finanzbericht

2015

Brief an die Aktionäre	4
Unternehmensinformationen	
Bericht des Aufsichtsrats	8
Aufsichtsrat und Vorstand	15
LEONI 2015 – Nachrichten aus aller Welt	18
Schwerpunkt-Thema: LEONI goes global	20
Corporate Governance-Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung	28
Die LEONI-Aktie	38
Finanzbericht	
Konzernlagebericht	
Grundlagen des Konzerns	49
Rahmenbedingungen	58
Bericht aus den Unternehmensbereichen / Segmentbericht	62
Wirtschaftsbericht	75
Weitere Indikatoren	88
Nachhaltigkeitsbericht	102
Risiko- und Chancenbericht	108
Nachtragsbericht	122
Prognosebericht	123
Vergütungsbericht	130
Angaben nach § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB sowie erläuternder Bericht für das Geschäftsjahr 2015	139
Konzernabschluss	
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	147
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	148
Konzern-Kapitalflussrechnung	149
Konzern-Bilanz	150
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	151
Konzernanhang	152
Konsolidierungskreis	223
Bestätigungsvermerk	226
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	228
Zusatzinformationen	
Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG	231
Gewinnverwendungsvorschlag	233
Zehnjahresübersicht	234
UN Global Compact-Index	236
Glossar	238
Stichwortverzeichnis	240

Konzernlagebericht

Der Konzernumsatz der LEONI AG stieg 2015 um fast 10 Prozent auf 4,5 Mrd. €. Unsere Produkte und Lösungen stießen sowohl in der internationalen Fahrzeugindustrie als auch in vielen wichtigen Industriebereichen auf eine erhöhte Nachfrage. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern nahm um rund 17 Prozent auf 151,3 Mio. € ab.

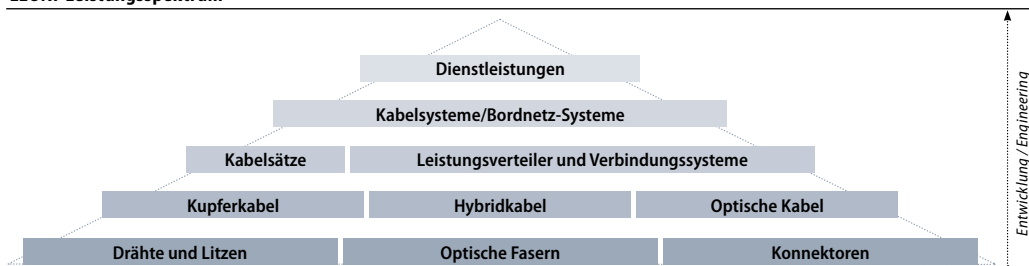
Konzernlagebericht	49 Grundlagen des Konzerns
	58 Rahmenbedingungen
	62 Bericht aus den Unternehmensbereichen/Segmentbericht
	75 Wirtschaftsbericht
	88 Weitere Indikatoren
	102 Nachhaltigkeitsbericht
	108 Risiko- und Chancenbericht
	122 Nachtragsbericht
	123 Prognosebericht
	130 Vergütungsbericht
	139 Angaben nach § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB sowie erläuternder Bericht für das Geschäftsjahr 2015

Grundlagen des Konzerns

Geschäftsmodell

LEONI ist ein führender Anbieter von Kabeln und Kabelsystemen für die Automobilbranche und weitere Industrien. Unser Portfolio umfasst Drähte und optische Fasern, Kabel und Kabelsysteme sowie die dazugehörigen Komponenten, Steckverbindungen und Serviceleistungen. Das weltweit verzweigte Geschäft ist unterteilt in zwei Unternehmensbereiche (auch Segmente oder Divisionen genannt): Wire & Cable Solutions (WCS) entwickelt, produziert und konfektioniert Drähte und Litzen, optische Fasern, Standard- und Spezialkabel, Hybrid- und optische Kabel sowie komplette Kabelsysteme für unterschiedlichste industrielle Anwendungen. Die Entwicklung, Fertigung und der Vertrieb von Kabelsätzen, kompletten Bordnetz-Systemen sowie dazugehörigen Komponenten und Steckverbindungen für die internationale Automobil- und Zulieferindustrie bildet das Hauptgeschäft des Unternehmensbereichs Wiring Systems (WSD). Von wachsender strategischer Bedeutung sind in dieser Division zudem Produkte für die internationale Nutzfahrzeugindustrie und Hersteller von Freizeitfahrzeugen.

LEONI-Leistungsspektrum



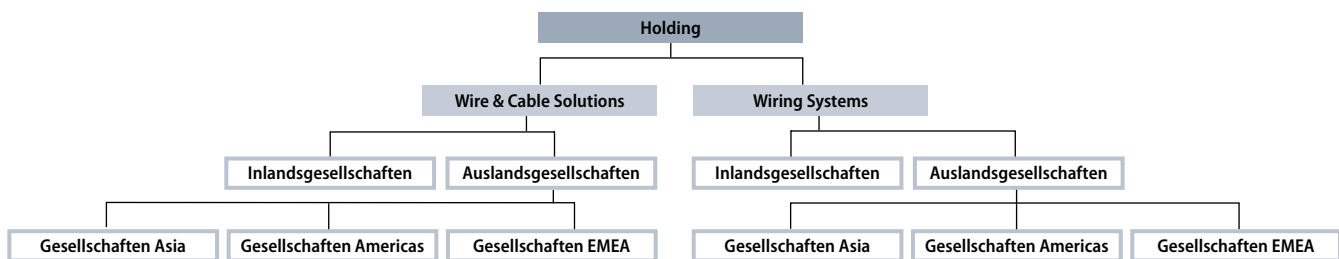
Die beiden Segmente arbeiten in vielen Bereichen eng zusammen und bilden eine aufeinander aufbauende Wertschöpfungskette. Vielfältige Synergien bei Know-how und Prozessabläufen ermöglichen so einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil: Durch die intensive Kooperation können Synergien ebenso in Einkauf, Entwicklung und anderen Zentralbereichen sowie bei der regionalen Erschließung von Absatzgebieten genutzt werden. Darüber hinaus profitieren unsere Kunden von hoher technologischer Fachkompetenz, Innovationskraft, Qualität und Flexibilität. Wichtige Markttrends nimmt LEONI konsequent auf und entwickelt dafür innerhalb seines Geschäftsmodells divisionsübergreifend attraktive Lösungen.

Organisationsstruktur

Organisatorisch setzt sich der LEONI-Konzern aus der LEONI AG und den beiden Unternehmensbereichen mit entsprechenden Tochtergesellschaften zusammen. Dabei agiert die AG als Holding und übernimmt mit ihren Zentralfunktionen übergreifende Aufgaben für die LEONI-Gruppe. Die Struktur der beiden Segmente orientiert sich an den jeweiligen Kundengruppen bzw. Märkten und ist in verschiedene Business Groups und Business Units unterteilt. Durch direkte und zielgerichtete Kommunikation sind wir in der Lage, schnell auf die unterschiedlichen Anforderungen unserer Abnehmer zu reagieren. Der detaillierte Aufbau der Unternehmensbereiche ist im Bericht aus den Unternehmensbereichen / Segmentbericht beschrieben.

Bericht aus den
Unternehmensbereichen/
Segmentbericht
» Seite 63, 68 f

Organisation des Konzerns



Wesentliche Standorte und Konsolidierungskreis-Veränderungen

Ende 2015 war LEONI mit 79 Tochtergesellschaften und 92 Produktionsstandorten in 32 Ländern in Europa, Asien, Amerika und Nordafrika präsent. Die Wire & Cable Solutions Division setzte sich aus 17 In- und 26 Auslandsgesellschaften zusammen, davon fünf in Asien und sieben in Amerika sowie 31 in der Region EMEA (Europe, Middle East, Africa). Im Unternehmensbereich Wiring Systems gab es drei inländische und 28 ausländische Gesellschaften, wovon acht in Asien, fünf in Amerika und 18 in der Region EMEA lagen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass zusätzlich vier Gesellschaften in der Region EMEA für beide Divisionen tätig sind und die LEONI AG als Holdinggesellschaft ebenfalls hinzugerechnet werden muss.

Im Rahmen eines im Dezember 2015 abgeschlossenen Joint Ventures veräußerte LEONI 50 Prozent der Anteile der Langfang LEONI Wiring Systems Co. Ltd. an die chinesische Beijing Hainachuan Automotive Parts Co. Ltd. (BHAP). Seit 11. Dezember 2015 wird die Gesellschaft mit dem verbleibenden Anteil als Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Darüber hinaus veränderte sich der Konsolidierungskreis im Berichtsjahr nur unwesentlich. Details dazu enthält der Konzernanhang.

Weltkarte mit den
wesentlichen Standorten
» LEONI im Überblick

Konzernanhang
» Seite 172 f

Kunden und Absatzmärkte

Zu den Kunden des LEONI-Konzerns zählen hauptsächlich Automobilproduzenten sowie deren Zulieferer. Hinzu kommen Hersteller von Nutz- und Sportfahrzeugen sowie Unternehmen aus verschiedensten Investitionsgüterindustrien, der Medizin- und Kommunikationstechnik, der Infrastrukturbranche, den Bereichen regenerative Energien, Verkehrstechnik und industrielle Großprojekte sowie der Haus- und Elektrogeräteindustrie. Die Automobilindustrie ist die wichtigste Abnehmerbranche – 2015 trug sie rund 77 Prozent des LEONI-Gesamtumsatzes bei (Vorjahr: 75 Prozent). Mit den fünf größten Kunden erwirtschaftete das Unternehmen im Berichtsjahr ein Geschäftsvolumen von circa 1,7 Mrd. € (Vorjahr: 1,5 Mrd. €). Dies entsprach etwa 38 Prozent des Konzernumsatzes (Vorjahr: 37 Prozent).

Wir betreiben unser Geschäft überwiegend in Europa, Amerika und Asien. Mit einem Umsatzanteil von rund 65 Prozent ist derzeit die Region Europa – inklusive dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) – das wichtigste Absatzgebiet von LEONI. Auf Amerika entfallen circa 16 Prozent und auf Asien etwa 18 Prozent. Weitere Details über die wesentlichen Kundengruppen und Absatzmärkte der beiden Unternehmensbereiche sind im Segmentbericht zusammengefasst.

Bericht aus den
Unternehmensbereichen/
Segmentbericht
» Seite 62, 69

Strategie

LEONI verfolgt eine ertragsorientierte, nachhaltige Expansionsstrategie. Es ist unser Ziel, stärker als die jeweiligen Marktsegmente zu wachsen und die Ertragskraft überproportional zu steigern. Trotz der derzeitigen schwachen Ertragslage streben wir langfristig weiterhin eine EBIT-Marge (Ergebnis vor Zinsen und Steuern/ Umsatz) von 7 Prozent und einen ROCE (Rendite auf das eingesetzte Kapital) von 20 Prozent an.

Für die anvisierte, über dem Marktdurchschnitt liegende Wachstumsrate soll das Kerngeschäft mit der Fahrzeug- und Zulieferindustrie, das sich anhaltend dynamisch entwickelt, in beiden Unternehmensbereichen weltweit kräftig zulegen. Daneben wollen wir einen signifikanten Umsatzanteil im Industriegeschäft erzielen und das Volumen dort ebenfalls steigern. Mittelfristig sollen rund 80 Prozent des Konzernumsatzes auf den Automotive-Bereich und etwa 20 Prozent auf Industriefeldanwendungen entfallen.

Aufgrund der guten Expansionschancen in Amerika und Asien planen wir, vor allem das Geschäft außerhalb Europas voranzutreiben. Auf lange Sicht streben wir unter Beibehaltung unserer führenden europäischen Position ein deutlich höheres Umsatzwachstum in Asien und Amerika an.

Orientierung an globalen Megatrends

Die Basis für unsere strategische Ausrichtung bilden globale Megatrends, an denen wir unsere Aktivitäten orientieren. Diese langfristigen und übergreifenden Veränderungsprozesse haben oft universelle Bedeutung und einen Zeithorizont von mehreren Jahrzehnten. Globale Megatrends sind interdependent und wirken in diesem komplexen Zusammenspiel auch auf die Automobilbranche und weitere Industriebereiche als Kernmärkte von LEONI. Für das Unternehmen ergeben sich daraus vielfältige Chancen, die wir gezielt nutzen, um unsere Stellung in bedeutenden Märkten auszubauen und neue Geschäftsfelder zu entwickeln.

Die nachfolgende Grafik gibt einen Überblick über die für LEONI wichtigen globalen Trends und daraus resultierende Geschäftsfelder mit Wachstumspotenzial. Details zu den Innovationen, die LEONI auf diesen Gebieten entwickelt, finden Sie im Kapitel Forschung & Entwicklung.

Forschung & Entwicklung
 >> Seite 99 f

Megatrend	Chancen LEONI
Mobilität 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leichtbau ▪ E-Mobility ▪ Digitalisierung ▪ Autonomes Fahren
Industrialisierung & Automatisierung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Smart Factory: Digitalisierung, Industrie 4.0 ▪ Neue Produktionsverfahren
Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mehrspannungsbordnetze ▪ Leichtbau ▪ Energieeffizienz ▪ Miniaturisierung ▪ Alternative Energietechnik ▪ Grüne / alternative Leitermaterialien und Werkstoffe
Urbanisierung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Smart Home ▪ Intelligent Building ▪ Digitalisierung ▪ Connected Car (Fahrzeugvernetzung)
Globalisierung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Glokalisierung ▪ Frugale Innovationen ▪ Skalierbare Produkte für globale Märkte
Demografischer Wandel 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ High-Performance-Medizingeräte ▪ Ambient Assisted Living ▪ Fahrerassistenz-Systeme

Mobilität Da der Schwerpunkt unserer Aktivitäten auf Kabeln und Kabelsystemen für die Fahrzeugindustrie liegt, ist die zunehmende Mobilität, die wiederum von wachsender Globalisierung und Verstädterung sowie steigendem Umweltbewusstsein und knappen Ressourcen beeinflusst wird, von besonderer Bedeutung für LEONI. Die Chancen, die sich daraus für uns ergeben, liegen vor allem im Bereich Gewichtsreduzierung. Hier engagiert sich LEONI seit vielen Jahren auf den Gebieten alternative Leitermaterialien, Miniaturisierung und intelligente Bordnetz-Architektur und wird das Angebot weiter kontinuierlich optimieren. Ein zweites wichtiges Zukunftsfeld, in dem LEONI bereits stark vertreten ist, sind Angebote für die Elektromobilität. Und auch für die zunehmende Vernetzung des Fahrzeugs mit seiner Umwelt sowie für autonomes Fahren steigt die Nachfrage nach Lösungen von LEONI – zum Beispiel nach ausfallsicheren Bordnetzarchitekturen oder hochwertigen Spezialkabeln, die eine zuverlässige und schnelle Übertragung der wachsenden Datenmenge zwischen Sensoren, Steuerungselementen und Fahrzeugkomponenten gewährleisten.

Industrialisierung & Automatisierung Der wichtigste Trend auf diesem Gebiet ist das Konzept Industrie 4.0, also die digitale Vernetzung der Produktion mithilfe modernster IT- und Kommunikationstechnik. Hierfür entwickelt LEONI unter anderem Industrial Ethernet Lösungen und erweitert das Dienstleistungsangebot um Services wie die Planung von WLAN-Netzen, Echtzeit-Datenüberwachung oder Ferndiagnose. Schon heute tragen unsere Datenleitungen und Robotik-Schlauchpakete wesentlich dazu bei, die Produktionsprozesse unserer Kunden zu digitalisieren. Auch die Fertigung von LEONI selbst folgt zunehmend diesem Trend. In der „Fabrik der Zukunft“, die am deutschen Standort Roth entsteht, werden die Produktionsprozesse digitalisiert und effizient umgesetzt. Außerdem prüfen wir laufend den Einsatz neuer Technologien wie generative Produktionsverfahren, die Kombination von Extrusion und Spritzgießen oder neue Herstellprozesse im Bordnetz-Bereich, um Produkte und Abläufe in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden effizienter zu gestalten.

Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit Zunehmende ökologische Verantwortung und begrenzte Rohstoffvorkommen verändern nicht nur die Anforderungen an Mobilitätslösungen, sondern führen auch zu einem wachsenden Bedarf an alternativer Energiegewinnung. Für LEONI ergeben sich hier Expansionsmöglichkeiten mit extrem leichten oder miniaturisierten Fahrzeugkomponenten, energieeffizienten Bordnetzarchitekturen oder Produkten für Fahrzeuge mit alternativen Antriebstechniken. Auch die Solarindustrie und die Hochspannungs-Gleichstrom-Übertragung bieten Chancen. Zudem arbeiten wir an der kontinuierlichen Verkleinerung unseres eigenen ökologischen Fußabdrucks, etwa durch die Forschung an biobasierten Materialien für die Kabelproduktion.

Urbanisierung Die wachsende Verstädterung schafft nicht nur neue Herausforderungen im Bereich Mobilität, sondern auch Bedarf an intelligenten Infrastruktur- und Gebäudesystemen. LEONI reagiert darauf unter anderem mit hochleistungsfähigen Verkabelungslösungen für Bürogebäude – zum Beispiel mit „Power-over-Ethernet“-Produkten, die die Stromversorgung netzwerkfähiger Geräte über das Ethernet-Kabel ermöglichen. Auch die zunehmende Vernetzung von Fahrzeugen mit externen Informations- und Steuerungssystemen bietet LEONI Chancen.

Globalisierung Aus dem verbesserten Zugang zu neuen Absatzmärkten auf allen Kontinenten entstehen grundsätzlich große Wachstumsoptionen für LEONI. Zusätzliche positive Impulse ergeben sich aus einem standardisierten Produktprogramm, das an lokale Anforderungen und Vorgaben angepasst wird (Stichwort Globalisierung). Auch auf dem Gebiet frugale Innovationen, also bei der Suche nach neuen, einfachen und kostengünstigen Produkten, die funktional eine äquivalente Lösung speziell für Schwellenländer darstellen, engagieren wir uns zunehmend. Globalisierung verändert aber auch die Strukturen und Anforderungen unserer Kunden, etwa durch mehr weltweit einheitliche Fahrzeugplattformen oder den Zusammenschluss von Automobilherstellern zu größeren Konzernen oder Konglomeraten.


Demografischer Wandel Insbesondere die sich ändernde Altersstruktur in hochentwickelten Gesellschaften stellt hohe Anforderungen an das gesamte Gesundheitswesen und die Hersteller von medizintechnischen Geräten. Mit innovativen, besonders beschichteten Kabeln und der Entwicklung von Lösungen in angrenzenden Technologien, beispielsweise der Patientenpositionierung, kann LEONI von diesem Trend profitieren.


Chancen bietet außerdem der Bereich Ambient Assisted Living – also Verfahren, die Menschen mit Behinderung oder alten Menschen ein selbstbestimmtes Leben ermöglichen. Hierfür spielen auch Fahrerassistenzsysteme eine wichtige Rolle, die über hochwertige Bordnetze mit hohen Datenübertragungsleistungen gesteuert werden.


Strategische Stellhebel


Um den aus den globalen Trends resultierenden Chancen und Herausforderungen optimal zu begegnen, nutzt LEONI vier strategische Stellhebel: Globalisierung, Innovation, Systemgeschäft und Effizienz.



 **Globalisierung** Ziel unserer stetigen Globalisierungsaktivitäten ist eine ausgewogenere Umsatzverteilung in den drei wichtigen Wirtschaftsräumen Amerika, Asien und EMEA (Europe, Middle East, Africa), durch die wir zugleich unabhängiger von Nachfrageschwankungen in einzelnen Regionen werden. Denn ausgehend von den hohen Marktanteilen, die LEONI bereits in Europa erreicht hat, bestehen für uns Wachstumspotenziale vor allem in Amerika und Asien. Um die Expansion in diesen beiden Regionen zu stützen, etablieren wir dort schrittweise dezentrale Organisationsstrukturen. Basis ist ein globales Produktionsnetzwerk, mit dem wir unseren Kunden an ihren Standorten lokale Wertschöpfung und hohe Lieferflexibilität bieten. Darauf aufbauend haben wir damit begonnen, ein weltweites Entwicklungsnetzwerk zu installieren. Im nächsten Schritt stellen wir sukzessive zusätzliche Bereiche globaler auf und verlagern Entscheidungsfunktionen zunehmend in die Regionen, damit wir in Zukunft alle wichtigen Aktivitäten global organisieren können.

 **Innovation** Die Globalisierung, neue Technologien, die dynamische Entwicklung in vielen Zukunftsmärkten und die große Menge an verfügbarem Wissen intensivieren den Wettbewerb. Für LEONI sind innovative Produkte und Verfahren eine wesentliche Voraussetzung, um die Marktposition zu festigen und auszubauen. Auch für den Ausbau der Systemkompetenz sind Innovationen von großer Bedeutung. Deshalb ist es unser Ziel, wegweisende Lösungen für bestehende und künftige Kundenbedarfe zu entwickeln und relevante Technologien proaktiv einzubeziehen. Die Innovationskompetenz im Unternehmen fördern wir durch interne und externe Vernetzung, Wissensaustausch und -transfer sowie ein verbessertes Innovationsmanagement. Im Sinne unserer nachhaltigen Unternehmensausrichtung wollen wir aber nicht nur den Umsatz mit neuen Produkten und Lösungen weiter vergrößern, sondern auch den Anteil grüner Technologien.

 **Systemgeschäft** Der Ausbau der Wertschöpfungskette und damit der Systemkompetenz ist für LEONI der maßgebliche ertragsorientierte Wachstumstreiber. Deshalb entwickeln wir uns in zusätzlichen Arbeitsgebieten zum Systemlieferanten und bieten mehr hochwertige Dienstleistungen an, etwa im Engineering-Bereich. Damit können wir uns von reinen Produktanbietern differenzieren und zusätzliche, ertragsstarke Geschäftschancen erschließen. Zudem wollen wir durch die Positionierung als Systemlieferant die Kundenbindung erhöhen – beispielsweise im Bereich Entwicklung, in dem wir unsere Auftraggeber von der Konzeptphase bis hin zur Serienreife unterstützen.

 **Effizienz** Ein wesentliches Erfolgskriterium für die Wettbewerbsfähigkeit von LEONI ist die kontinuierliche Steigerung der Effizienz. Dafür realisieren wir Synergien, rationalisieren und optimieren unsere Geschäftsprozesse und Produktionsnetzwerke. Auch die Etablierung von globalen Standards und einer durchgängigen Datenbasis tragen zur Effizienzverbesserung bei. Damit können wir einerseits Personal- und Sachkostensteigerungen kompensieren und andererseits unsere Rentabilität steigern.

Strategie der Wiring Systems Division

Als Systemanbieter für die Verteilung von Informationen und elektrischer Energie im Fahrzeug verfolgt der Unternehmensbereich Wiring Systems in seiner Strategie drei wesentliche Ziele:

- **Leading Market Position:** Festigung und Ausbau der Marktposition als einer der weltweit führenden Anbieter von Bordnetz-Systemen.
- **Balanced Business Portfolio:** Sicherung signifikanter Marktanteile in allen Produktsegmenten und Regionen, um die Unabhängigkeit von einzelnen Märkten zu steigern.
- **Profitable Growth:** Angemessene Gewinne erzielen, um das globale Wachstum zu finanzieren, die Erwartungen der Anteilseigner zu erfüllen und die langfristige Zukunft von LEONI zu sichern.

Die wichtigsten Leitlinien für den Markterfolg, der das konzernweit angestrebte ertragsorientierte Wachstum und die Rentabilitätsziele ermöglicht, lauten Stärkung der Kompetenzen in Asien und Amerika, Ausbau der Aktivitäten im Bereich Nutz- und Power Sports-Fahrzeuge, fokussierte Kundenwachstumsstrategie und Erweiterung des Geschäfts mit Komponenten. Über die 2015 erreichten Fortschritte informieren die Kapitel Segmentbericht sowie Forschung & Entwicklung.

Bericht aus den
Unternehmensbereichen/
Segmentbericht
» Seite 64

Forschung & Entwicklung
» Seite 99 f

Strategie der Wire & Cable Solutions Division

Die Strategie der Wire & Cable Solutions Division orientiert sich eng an den vier strategischen Stellhebeln Globalisierung, Innovation, Systemgeschäft und Effizienz. Unser profitables Wachstum stützt sich insbesondere auf die Business Groups Automotive Cables sowie Industry & Healthcare. Auch Teilbereiche des Infrastrukturgeschäfts wie beispielsweise die Bahn- und Solarindustrie bieten gute Wachstumschancen. Die Expansion soll überwiegend organisch erfolgen, wobei punktuelle Akquisitionen nicht ausgeschlossen sind. Ausgehend von der starken Position in Europa liegen die Schwerpunkte auf dem amerikanischen und dem asiatischen Kontinent, um das Geschäft mittelfristig global stärker auszubalancieren. Zur Unterstützung der Globalisierung schaffen wir in Asien und Amerika zunehmend regionale Organisationsstrukturen und setzen den Aufbau von Produktionsstandorten fort. Darüber hinaus werden bestehende Werke durch die Einführung neuer Produkte und die Stärkung der lokalen Entwicklung unterstützt. Details über konkrete Fortschritte im Geschäftsjahr 2015 enthalten die Kapitel Segmentbericht sowie Forschung & Entwicklung.

Bericht aus den
Unternehmensbereichen/
Segmentbericht
» Seite 70

Forschung & Entwicklung
» Seite 99 f

Zusammenarbeit der beiden Unternehmensbereiche

Von strategischer Bedeutung für den Erfolg der LEONI AG ist die enge Zusammenarbeit der beiden Unternehmensbereiche, beispielsweise durch Kooperationen zur Trendanalyse und im Innovationsmanagement. Mit dem divisionsübergreifenden „Innovation Board“ gibt es ein Gremium für die Vernetzung und den Austausch hinsichtlich langfristiger Technologieentwicklungen im vorwettbewerblichen Umfeld. Darin arbeiten die Spezialisten der beiden Divisionen auf ausgewählten Gebieten eng zusammen, unter anderem bei der Datenkommunikation im Fahrzeug.

Details zur konzernweiten Finanzierungsstrategie finden Sie im Kapitel Finanzlage. LEONI hält keine strategischen Kapitalbeteiligungen.

Finanzlage
» Seite 80

Unternehmensführung und Steuerungssystem

Die Unternehmensführung von LEONI orientiert sich an den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Verantwortlich für die Unternehmensführung ist der Vorstand. Seine Arbeit wird durch den Aufsichtsrat überwacht. Der Vorstand legt die Konzernstrategie fest und erarbeitet gemeinsam mit den Verantwortlichen der Unternehmensbereiche bzw. der einzelnen Geschäftsfelder geeignete Maßnahmen zur Strategieumsetzung. Weitere Informationen über die Unternehmensführung enthält der Corporate Governance Bericht und Bericht zur Unternehmensführung. Details zur Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sind im Vergütungsbericht aufgeführt.

Die operativen Unternehmensbereiche werden über die Kennzahlen Umsatz, Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT), Capital Employed sowie Free Cashflow gesteuert. Die jeweilige Zielerreichung messen wir über die Größen Return on Sales (EBIT-Marge), Return on Capital Employed (ROCE) und Free Cashflow (FCF). Informationen zu den relevanten Steuerungskennzahlen enthält der Konzernanhang. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Prognose- und Ist-Werte der wichtigsten Kennzahlen für 2015. Erläuterungen dazu finden Sie im Kapitel Geschäftsverlauf im Überblick/Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Entwicklung und im Bericht aus den Unternehmensbereichen. Die Ziele zu den Steuerungskennzahlen für das Geschäftsjahr 2016 sind im Prognosebericht enthalten.

Corporate
Governance Bericht
» Seite 28

Vergütungsbericht
» Seite 130

Konzernanhang
» Seite 152

Geschäftsverlauf
im Überblick
» Seite 75 f

Prognosebericht
» Seite 129

Steuerungskennzahlen Konzern

		Ursprüngliche Prognose März 2015	Aktualisierte Prognose November 2015	Ist 2015
Konzernumsatz	Mrd. €	ca. 4,3	≥ 4,4	4,5
EBIT	Mio. €	> 200	> 130	151,3
Return on Sales	%	ca. 4,7	ca. 3	3,4
Return on Capital Employed	%	ca. 14	ca. 9	10,0
Free Cashflow [*]	Mio. €	ca. 0	ca. -30	-12,1

^{*} vor Akquisitionen/Desinvestitionen und unter Berücksichtigung damit zusammenhängender Kosten

Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaft

Die globale Konjunktur entwickelte sich im vergangenen Jahr insgesamt gedämpft positiv. Nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) wuchs die Weltwirtschaft 2015 um 3,1 Prozent, wobei der IWF seine Prognose im Jahresverlauf mehrfach leicht nach unten korrigierte. In den Entwicklungs- und Schwellenländern fiel die Steigerungsrate mit 4,0 Prozent zum fünften Mal in Folge geringer aus als im Vorjahr. Die Industrienationen verzeichneten in Summe ein Plus von 1,9 Prozent nach 1,8 Prozent im Jahr 2014.

Für den moderaten Verlauf waren mehrere Faktoren ausschlaggebend: Großen Einfluss hatte die geringere Dynamik der chinesischen Wirtschaft und die Angst vor einer weiteren Verlangsamung. Sie bremste die Konjunktur auch in vielen anderen Staaten, für die das Land ein bedeutender Handelspartner ist. Allerdings expandierte China 2015 immer noch um 6,9 Prozent. Unter den wichtigen Schwellenländern entwickelte sich nur Indien mit einem Zuwachs von 7,3 Prozent besser. Brasilien und Russland rutschten dagegen in eine Rezession.

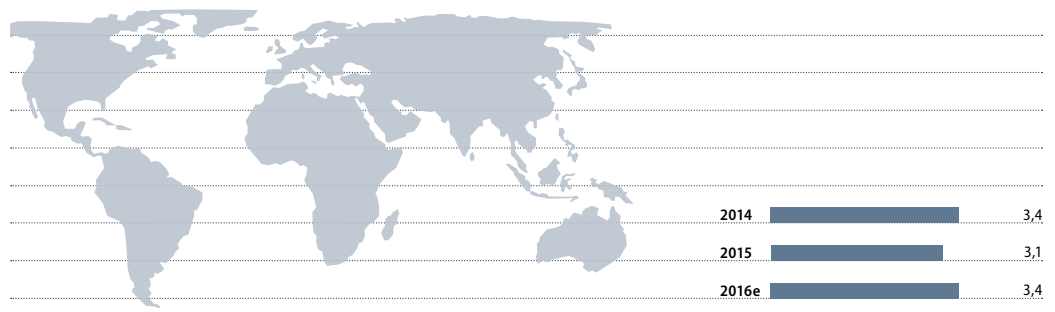
Die lang erwartete und zum Jahresende umgesetzte Leitzinserhöhung in den USA beeinträchtigte die Weltwirtschaft ebenfalls. Die US-Konjunktur selbst wuchs mit 2,5 Prozent robust, auch wenn sie zu Jahresbeginn durch den strengen Winter, den starken US-Dollar und fallende Energiepreise belastet war und daher hinter den ursprünglichen Prognosen zurückblieb.

Deutlich gesunkene Preise für Rohstoffe, allen voran für Öl, hatten gegenläufige Effekte: Zwar führten sie zu einer Belebung in einigen Importländern, in vielen ölexportierenden Staaten kam es aber zu negativen Auswirkungen nicht nur in der petrochemischen Industrie, sondern auch in anderen Wirtschaftsbereichen.

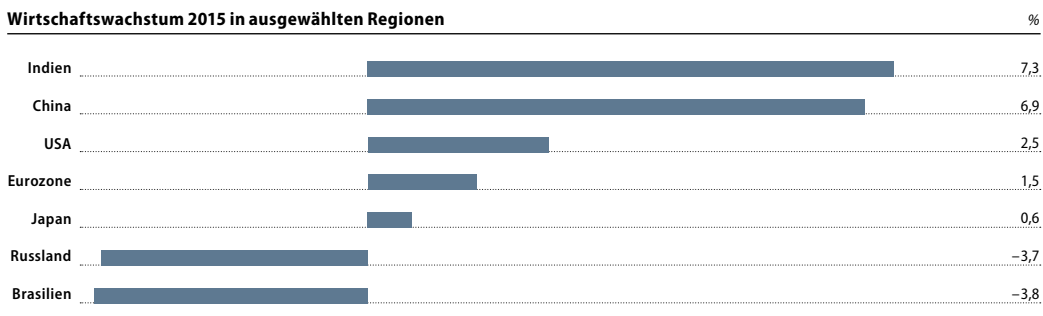
Die Konjunktur in der Eurozone profitierte neben den niedrigen Rohstoffpreisen auch von der schwächeren Gemeinschaftswährung und entwickelte sich mit plus 1,5 Prozent besser als vorhergesagt. Deutschland bildete dabei mit einem Wachstum um ebenfalls 1,5 Prozent eine wichtige Stütze.

Weltwirtschaftswachstum 2014 bis 2016

%



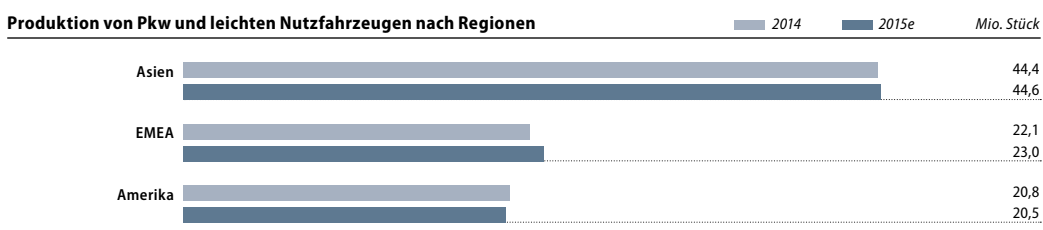
Quelle: IWF



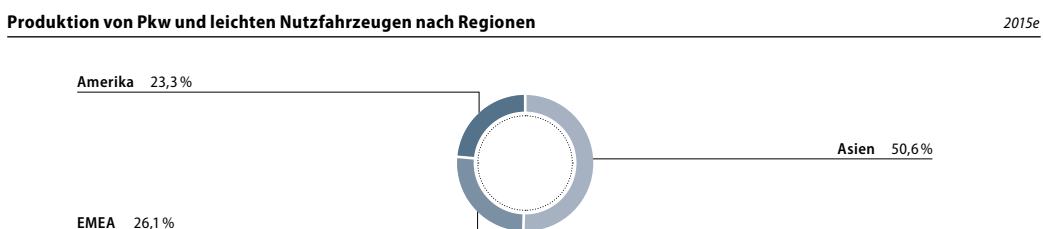
Quelle: IWF

Branchenkonjunktur

Die wichtigste Abnehmerbranche von LEONI, die internationale **Automobilindustrie**, verzeichnete 2015 in ihren drei wichtigsten Märkten eine positive Absatzentwicklung: Nach Angaben des VDA (Verband der Automobilindustrie) nahmen die Fahrzeugverkäufe in Westeuropa um überraschend hohe 7 Prozent zu, in den USA um 5 Prozent und in China um 4 Prozent. Dem standen zwar teilweise zweistellig rückläufige Zulassungszahlen in Russland, Brasilien und Japan gegenüber, insgesamt wuchs der Pkw-Weltmarkt aber um rund 1 Prozent. Dementsprechend wurden global auch knapp 1 Prozent mehr Pkw und leichte Nutzfahrzeuge hergestellt als im Vorjahr, schätzt das Marktforschungsinstitut IHS Automotive. Dabei gewannen die Light Trucks gegenüber den klassischen Pkw weiter an Bedeutung. So weiteten die Unternehmen in China, Europa und Nordamerika die Fertigung von leichten Nutzfahrzeugen jeweils moderat aus, wogegen die Pkw-Produktion in einigen wichtigen Regionen wie China, Japan, Korea und Südamerika spürbar zurückging. Insgesamt lag das Volumen unter den Erwartungen, da zu Jahresbeginn noch mit einem Anstieg um 3 Prozent gerechnet worden war.

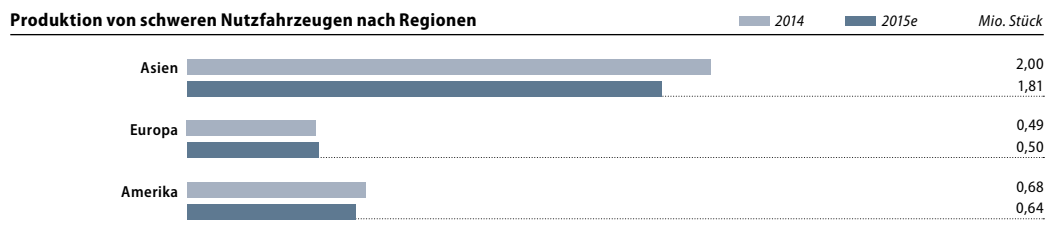


Quelle: IHS Automotive



Quelle: IHS Automotive

In der **Nutzfahrzeugbranche** verlief die Nachfrage und damit auch die Produktion 2015 regional sehr unterschiedlich: Während die Herstellzahlen von schweren Lkw in Europa und Nordamerika dank der wirtschaftlichen Erholung und notwendiger Bestandserneuerungsmaßnahmen leicht vergrößert wurden, nahmen sie vor allem in China, aber auch in Südamerika deutlich ab. In Summe verringerte sich der Output laut IHS Automotive gegenüber dem Vorjahr um 7 Prozent, nachdem Anfang des Jahres noch ein Zuwachs um 2 Prozent prognostiziert worden war. Auch die internationale Agrarmaschinenindustrie reduzierte ihre Leistung in der Berichtsperiode und fertigte nach Schätzungen des Instituts Power Systems Research etwas weniger landwirtschaftliche Fahrzeuge als 2014.



Quelle: IHS Automotive

Der **Elektroindustrie**-Weltmarkt expandierte 2015 nach Schätzungen des Verbands ZVEI (Zentralverband der Elektrotechnik- und Elektronikindustrie) um rund 5 Prozent. Mit einem Plus von 7 Prozent schnitt Asien dabei überdurchschnittlich gut ab, aber auch Amerika und Europa legten zu – um 4 Prozent respektive 2 Prozent. Besonders stark entwickelten sich die Automatisierungstechnik (+ 7 Prozent) und die Elektromedizin (+ 6 Prozent). Die Bereiche Energietechnik und Elektrohausergeräte verzeichneten Steigerungen um jeweils 5 Prozent. Die deutsche Elektrotechnik- und Elektronikindustrie vergrößerte ihren Umsatz nach vorläufigen ZVEI-Zahlen um 3,7 Prozent und ihren Auftragseingang um 6,7 Prozent. Wachstumstreiber war das Ausland, wo jeweils deutliche Zuwächse erzielt wurden.

Im internationalen **Maschinen- und Anlagenbau** verlief das Geschäft verhaltener. Nach Annahmen des VDMA (Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau) erhöhte sich der Branchenumsatz im Berichtsjahr weltweit um 1 Prozent. Dabei wurden in der Eurozone und China etwas mehr, in den USA gleich viele und in Brasilien und Russland deutlich weniger Maschinen und Anlagen verkauft als im Vorjahr. Das Produktionsvolumen der exportstarken deutschen Maschinenbauer, die neben inländischen und anderen europäischen vor allem Kunden in den USA und China beliefern, stagnierte auf Vorjahresniveau, und der Auftragseingang erhöhte sich um 1 Prozent.

Der Markt für Produkte und Dienste der **Informationstechnologie und Telekommunikation** wuchs nach Einschätzung des Branchenverbands BITKOM (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien) 2015 global um 3 Prozent. Überdurchschnittlich stark legte der Telekommunikationsbereich zu, während das Plus bei der Informationstechnologie etwas verhaltener ausfiel. Dynamischste Absatzregion war Indien, gefolgt von Brasilien und China. Auch die USA und Europa verbuchten Zuwächse. Der deutsche Markt für Informationstechnologie, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik (ITK) vergrößerte sich laut BITKOM um 2 Prozent. Positive Impulse kamen hier vor allem aus der Informationstechnologie, was auch den Trends zu Digitalisierung, intelligenter Mobilität und Industrie 4.0 geschuldet war. Das Telekommunikationssegment legte leicht zu, während der Bedarf an Unterhaltungselektronik schrumpfte.

Weitere Einflussfaktoren

Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen sind für den Geschäftsverlauf von LEONI von großer Bedeutung. Darüber hinaus spielen eine Reihe weiterer Faktoren eine wichtige Rolle:

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

Eine weitere bedeutende Einflussgröße sind die **Personalkosten** in unseren Produktionsländern. Sie fließen in Standortentscheidungen ebenso ein wie verlässliche rechtliche und politische Rahmenbedingungen sowie günstige Transportmöglichkeiten.

Die **politischen Entwicklungen** in für uns wichtigen Produktions- und Absatzländern verfolgen wir ebenfalls sehr genau. 2015 beschäftigte uns erneut die Situation in der Ukraine, auch wenn unser Produktionsstandort im Westen des Landes nach wie vor nicht unmittelbar von dem Konflikt betroffen war und sich die Lage tendenziell stabilisiert hat. Zusätzliche Informationen enthält der Risiko- und Chancenbericht.

Zu den **rechtlichen Einflussfaktoren**, die für LEONI von Bedeutung sind, zählen neben den jeweiligen nationalen Gesetzgebungen der Länder, in denen wir präsent sind, auch internationale Regelungen. Indirekt wirken sich beispielsweise strengere CO₂-Emissionsgrenzen aus, denn sie verstärken die Nachfrage aus der Automobilindustrie nach Leitungen, Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen, die besonders leicht oder für alternative Antriebstechnologien geeignet sind. Dies führt zu einem steigenden Einsatz von Sensoren und Steuergeräten, was wiederum einen zusätzlichen Verkabelungsumfang zur Folge hat.

Aus **Währungskursschwankungen** ergeben sich zwar Umsatzauswirkungen, aufgrund geeigneter Sicherungsgeschäfte normalerweise aber keine großen Ergebniseffekte für LEONI. Bei sehr deutlichen Veränderungen in den Währungsparitäten kann es im Einzelfall dennoch zu gewissen Ergebniseffekten kommen.

Beschaffung
 >> Seite 88 f

Risiko- und Chancenbericht
 >> Seite 114 f

Konzernanhang
 >> Seite 210 f

Operative Frühindikatoren

Um den Verlauf der vielfältigen Einflussfaktoren auf unser Geschäft frühzeitig erkennen und bei der Unternehmenssteuerung berücksichtigen zu können, beobachtet LEONI verschiedene operative Frühindikatoren. Geeignete Markt-, Konjunktur- und Branchendaten werden analysiert, um wichtige Erkenntnisse über künftige Geschäftsaussichten zu gewinnen. Zur Einschätzung der Situation, beispielsweise in der weltweiten Fahrzeugindustrie, dienen sowohl globale und regionale Konjunkturprognosen als auch die von den Branchenverbänden erwarteten Absatz- und Produktionsmengen. Ergänzende Informationen erhalten wir aus den Jahres- und Quartalsvorschauen unserer Kunden. Weitere bedeutende Frühindikatoren sind der Auftragseingang in den Geschäftsfeldern, der die zu erwartende Auslastung der Kapazitäten anzeigt, sowie die Entwicklung wichtiger Rohstoffpreise, insbesondere von Kupfer. Aus den sich daraus ergebenden Erkenntnissen lassen sich auch Aussagen über den voraussichtlichen Verlauf wesentlicher Kostenpositionen ableiten.

Gesamtwirtschaft und
 Branchenkonjunktur
 >> Seite 58 ff

Bericht aus den
 Unternehmensbereichen/
 Segmentbericht
 >> Seite 67, 74

Beschaffung
 >> Seite 88 f

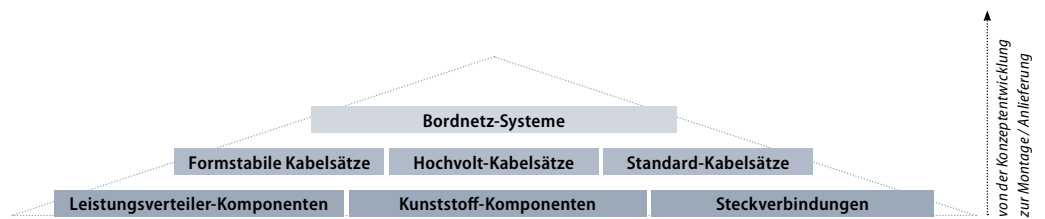
Bericht aus den Unternehmensbereichen / Segmentbericht

Unternehmensbereich Wiring Systems

Geschäftsmodell und Organisationsstruktur

Der Unternehmensbereich Wiring Systems ist Europas größter und weltweit einer der führenden Anbieter von kompletten Bordnetz-Systemen sowie kundenspezifischen Kabelsätzen für die Fahrzeugindustrie. Das **Leistungsspektrum** beinhaltet 2015 unverändert die Entwicklung und Fertigung von anspruchsvollen Kabelsätzen bis zu integrierten Bordnetz-Systemen, Hochvolt-Bordnetzen für Hybrid- und Elektrofahrzeuge, Energieverteilungskomponenten und Spezial-Steckverbindern. Als Systemanbieter decken wir die gesamte Palette von der Konzeption bis zur Serienfertigung sowie ergänzende Dienstleistungen ab.

Leistungsspektrum Wiring Systems



Unsere Abnehmer stammen im Wesentlichen aus folgenden Bereichen:

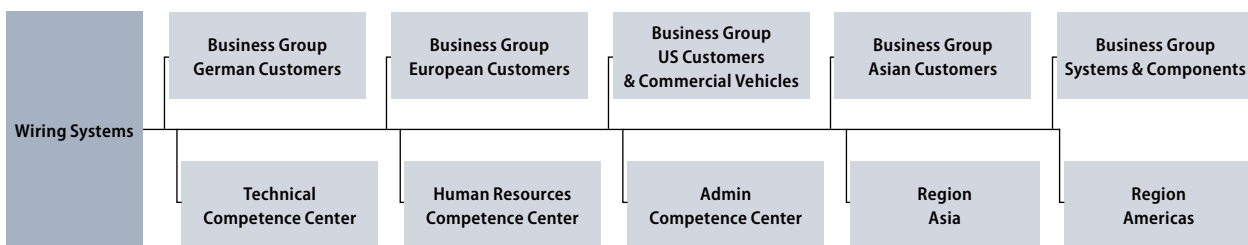
- Automobilhersteller,
- Automobilzulieferer,
- Nutzfahrzeug-Produzenten,
- Agrar- und Sonderfahrzeugindustrie sowie
- Hersteller von Power Sports-Fahrzeugen.

Die wichtigste **Kundengruppe** ist die Automobilindustrie. Wir beliefern die meisten Hersteller weltweit – vom Kleinfahrzeug über die Kompakt- und Mittelklasse bis hin zu Modellen des Premium- und Luxussegments. 2015 konnten wir unseren Abnehmerkreis weiter ausbauen und mit den Automobilherstellern Hyundai und Volvo zwei bedeutende Neukunden gewinnen. Von großer strategischer Bedeutung ist für uns darüber hinaus die Nutz- und Freizeitfahrzeugindustrie.

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

Die **Organisationsstruktur** der Wiring Systems Division ist darauf ausgerichtet, die zunehmende Globalisierung und die Erschließung neuer Geschäftsfelder zu unterstützen. Dazu haben wir die Aktivitäten bisher in fünf unmittelbar erfolgsverantwortliche Business Groups (BG) unterteilt: Die BGs German Customers, Asian Customers und European Customers repräsentieren den jeweils in diesen Regionen beheimateten Kundenkreis. Die Business Group US Customers & Commercial Vehicles beinhaltet zusätzlich das Geschäft mit der weltweiten Nutzfahrzeugindustrie und die BG Systems & Components umfasst die Aktivitäten mit der internationalen Zulieferindustrie sowie mit Komponenten, Steckverbindungstechnik und Elektromobilität. Unterstützt werden die Business Groups durch die Zentralfunktionen Technical Competence Center, Human Resources Competence Center und Admin Competence Center.

Organisation des Unternehmensbereichs Wiring Systems



Durch die klare, kundenfokussierte Ausrichtung gewährleisten wir, dass jeder Abnehmer weltweit einen einheitlichen LEONI-Ansprechpartner hat. Im **Vertrieb** werden die Schlüsselkunden über eine Key Account Managementstruktur betreut. Die WSD-Organisation wird 2016 weiter optimiert.

Das weltweite **Produktionsnetzwerk** des Unternehmensbereichs Wiring Systems besteht aus 48 Fertigungsstätten in 19 Ländern, vor allem in China, Mexiko, Nordafrika und Osteuropa. Die Standorte werden streng nach Kostenvorteilen und Logistikanforderungen ausgewählt und befinden sich möglichst in der Nähe unserer Kunden. 2015 haben wir das Produktionsnetzwerk insbesondere in China, Paraguay, Rumänien und Serbien ausgebaut.

Investitionen
» Seite 84

Wettbewerbssituation und -vorteile

Der Unternehmensbereich Wiring Systems ist Europas führender Hersteller von Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen. Weltweit rangieren wir nach Berechnungen des Automotive Wiring Harness Market auf Platz 4. Unsere wichtigsten Mitbewerber sind die Unternehmen Delphi, Sumitomo und Yazaki.

Der nachhaltige Erfolg der Wiring Systems Division fußt neben der internationalen **Wettbewerbsposition** auf hoher Innovationskraft und Wertschöpfungstiefe, einer umfassenden Logistik- und Systemkompetenz sowie weltweit verteilten Entwicklungszentren mit großer Kundennähe. Eine weitere besondere Stärke stellt unser weltumspannendes Produktionsnetzwerk mit standardisierten Prozessen sowie einem hohen Fertigungsanteil an lohnkostengünstigen Standorten dar. Außerdem verringern unsere sehr breite internationale Aufstellung sowie die Vielzahl von belieferten Fahrzeugherstellern und -marken nicht nur Risiken aus regionalen Marktzyklen, sondern erlauben es auch, globale Wachstumschancen zu realisieren.

Strategisch wichtige Projekte 2015

Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte der Unternehmensbereich Wiring Systems weitere Fortschritte beim Ausbau seiner Aktivitäten in Asien und Amerika und verbesserte damit die Basis für künftiges Wachstum in diesen Regionen:

Fünftes Werk in China eingeweiht Im nordchinesischen Tieling errichtete LEONI einen weiteren Bordnetz-Standort, der im August 2015 eröffnet wurde und seit Anfang 2016 Produkte für mehrere Fahrzeugmodelle des neuen Kunden BMW Brilliance Automotive entwickelt und produziert. Dort wurden rund 35 Mio. € in technische Anlagen und ein Gebäude mit mehr als 25.000 m² Fläche investiert. Das Werk ist die fünfte Bordnetz-Fertigungsstätte von LEONI in China und ein weiterer wichtiger Schritt, um uns in diesem Wachstumsmarkt stark aufzustellen.

Joint Venture mit BHAP gegründet Im Dezember 2015 gründeten wir ein Joint Venture mit der Beijing Hainachuan Automotive Parts Co. Ltd. (BHAP), einer Tochtergesellschaft der staatlichen Beijing Automotive Industry Corporation (BAIC). Dafür veräußerten wir 50 Prozent der Anteile an unserer Bordnetz-Tochtergesellschaft Langfang LEONI Wiring Systems Co. Ltd. an BHAP. Bisher werden in Langfang ausschließlich Kabelsätze für Pkw-Baureihen der Beijing Benz Automotive Co Ltd. hergestellt, ein Gemeinschaftsunternehmen der Daimler AG und BAIC. Mit dem gleichberechtigten Joint Venture verbessert sich unsere Marktposition in China mittelfristig weiter. Außerdem erhöhen sich die Chancen, neue Aufträge von BAIC und anderen Automobilherstellern zu erhalten. Das Joint Venture wird seit 11. Dezember 2015 nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen.

Neuer Produktionsstandort in Paraguay eröffnet Im November 2015 eröffneten wir unseren ersten Standort in Paraguay. Das Bordnetz-Werk in der Nähe der Hauptstadt Asuncion wird Kabelsätze für verschiedene Kunden aus der Pkw- und Nutzfahrzeugindustrie herstellen und dazu beitragen, zusätzliches Wachstum in der Region Amerika zu realisieren.

Geschäftsverlauf 2015

Kennzahlen Wiring Systems

		2015	2014	Veränderung
Konzernaußenumsatz	Mio. €	2.668,2	2.399,6	+ 11,2 %
EBIT	Mio. €	87,4	104,6	- 16,4 %
Bereinigtes EBIT ¹	Mio. €	81,2	112,6	- 27,9 %
Return on Sales	%	3,3	4,4	—
Investitionen ²	Mio. €	168,3	139,2	+ 20,9 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	64.745	59.056	+ 9,6 %

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

² Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Solides Umsatzwachstum 2015 stieg der Außenumsatz des Unternehmensbereichs Wiring Systems um rund 11 Prozent oder 268,6 Mio. € auf 2.668,2 Mio. €. Dank der anhaltend guten Nachfrage nach Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen aus der weltweiten Fahrzeugindustrie wuchs das Segment aus eigener Kraft um 148,8 Mio. €. Positive Währungseffekte trugen 119,1 Mio. € zum Umsatzanstieg bei. Die Veränderung des Kupferpreises wirkte sich mit einem leichten Plus von 0,7 Mio. € aus. Unterteilt nach Regionen stieg das Geschäftsvolumen im Wirtschaftsraum EMEA um 12,5 Prozent auf 1.914,9 Mio. € und in Amerika um 20,5 Prozent auf 341,6 Mio. €, während es in Asien um knapp 1 Prozent auf 411,7 Mio. € abnahm.

Umsatzwachstum 2015

Umsatzwachstum Wiring Systems

	in Mio. €	in %
Umsatz 2014	2.399,6	
Organisches Wachstum	148,8	6,2
Währungsumrechnungseffekt	119,1	5,0
Kupferpreiseffekt	0,7	0,0
Umsatz 2015	2.668,2	11,2

Wichtigste Umsatzträger waren in der Berichtsperiode erneut Produkte für Automobilhersteller aus Europa, Amerika und Asien, wobei sich das Geschäftsvolumen breit auf alle Fahrzeugklassen und Regionen verteilte. Besonders kräftig erhöhte sich der Umsatz mit den exportstarken deutschen Automobilherstellern. Auch die Lieferungen an andere europäische und asiatische Pkw-Produzenten konnten wir ausweiten. Das Geschäft mit der US-amerikanischen Automobilindustrie nahm dagegen aufgrund planmäßiger Projektausläufe ab.

Weiter zugelegt haben im Berichtsjahr auch die Umsätze mit internationalen Nutzfahrzeugherstellern, die wir vor allem mit Motorkabelsätzen versorgen, sowie mit der Fahrzeug-Zulieferindustrie. Hohe Zuwächse verbuchten wir schließlich mit Produkten für Elektro- und Hybridautos sowie Freizeitfahrzeuge.

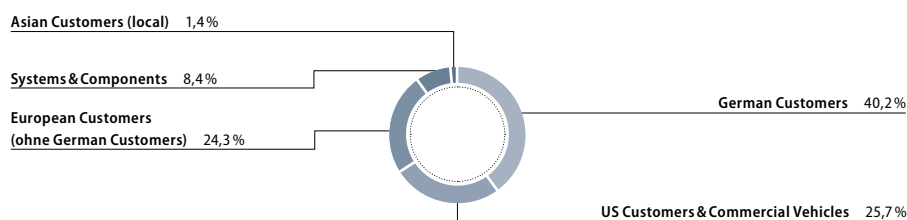
Außenumsatz Wiring Systems

Mio. €



Umsatzaufteilung Wiring Systems

2015



Außenumsatz Wiring Systems nach Quartalen		2014	2015	Mio. €
1. Quartal				597,7 653,9
2. Quartal				597,8 683,8
3. Quartal				576,4 649,6
4. Quartal				627,7 680,9

Zahlreiche Neuanläufe 2015 begannen wir mit der Serienproduktion für eine Vielzahl von Neu- und Folgeaufträgen. Im ersten Halbjahr wurde unter anderem die Fertigung von Bordnetz-Systemen und Kabelsätzen für verschiedene neue Kompakt-, Volumen- und Oberklassemodelle deutscher, französischer und amerikanischer Pkw-Hersteller aufgenommen, darunter auch Elektroautos. Außerdem starteten wir die Lieferung von Motorkabelsätzen für unterschiedliche Fahrzeuge internationaler Nutzfahrzeug-Produzenten. Viele Anläufe in kleinerem Umfang gab es zudem für die weltweite Zulieferindustrie.

Hohe Belastungen durch mehrere Projektstarts Ende des dritten Quartals kam es bei einigen Projektstarts zu außerplanmäßig hohen Aufwendungen und einer verminderten Effizienz in der Produktion, wodurch das Ergebnis erheblich beeinträchtigt wurde. Die Belastungen entstanden in Verbindung mit mehreren gleichzeitigen Projekthochläufen, wobei die Versorgung unserer Kunden jederzeit sichergestellt war. Ursächlich waren vor allem die erheblichen Herausforderungen einer neuen Matrix-Organisation, die im Zuge der zunehmenden Globalisierung eingeführt wurde, sowie Defizite in Projektmanagement und -kalkulation aufgrund geänderter Anforderungen. Wegen der Vollbeschäftigung in der Region um einen besonders betroffenen Standort in Rumänien mussten wir außerdem kurzfristig Mitarbeiter aus anderen Ländern sowie Leasingkräfte einstellen und die nur für eine Übergangszeit Beschäftigten aufwändig anlernen. Hinzu kamen unerwartet starke Lohnkostensteigerungen durch die Anhebung des Mindestlohns in Rumänien, die in diesem Umfang nicht in unserer Planung berücksichtigt waren.

Darüber hinaus war die Ertragslage durch geringere Abrufe und das vorzeitige Auslaufen margenstarker Projekte beeinflusst, beispielsweise im Agrarsektor oder bei einzelnen Pkw-Modellen. Insgesamt ging das Ergebnis vor Zinsen und Steuern des Unternehmensbereichs Wiring Systems 2015 im Vergleich zum Vorjahr von 104,6 Mio. € auf 87,4 Mio. € zurück. Hierin war im Berichtsjahr ein positiver Effekt aus der Veräußerung der 50 Prozent-Anteile an der Langfang LEONI Wiring Systems Co. Ltd. in Höhe von 19,6 Mio. € enthalten.

EBIT Wiring Systems		Mio. €
2011		146,2
2012		136,4
2013		116,1
2014		104,6
2015		87,4

Maßnahmen zur Verbesserung der Ertragslage Um die Probleme im Unternehmensbereich Wiring Systems zu lösen, wurde umgehend eine Task Force unter Leitung des Vorstandsvorsitzenden installiert, die unterstützt von externen Spezialisten Ursachen analysierte, Prozesse auf den Prüfstand stellte und alle wesentlichen Projekte kontrollierte, um ihre verlässliche und effiziente Abwicklung sicherzustellen. Im nächsten Schritt wurden verschiedenste Maßnahmen definiert, die teilweise noch 2015 eingeleitet, größtenteils aber erst 2016 umgesetzt und in den Folgejahren wirksam werden. Im Wesentlichen gibt es drei Ansatzpunkte:

- 1. Verbesserung der Performance der für die Ergebnisbelastung maßgeblichen, kritischen Projekte.**
Hierzu setzen wir an den betroffenen Standorten, insbesondere in Rumänien, eine Vielzahl von Maßnahmen um, die zu einer Verbesserung führen werden.
- 2. Anpassung der Strukturen, um ähnliche Projektrisiken künftig auszuschließen.**
Dazu gehört die konsequente Optimierung von Prozessen und Definition von Verantwortlichkeiten.
- 3. Vereinfachung der Organisation, um schnellere Entscheidungen, klarere Zuständigkeiten, eine höhere Effizienz und damit auch geringere Kosten zu bewirken.**

Die oben genannten Maßnahmen, insbesondere die Straffung und Verschlankeung der Organisation werden 2016 mit einem Restrukturierungsaufwand in Höhe von ca. 25 Mio. € verbunden sein.

Auftragsbasis weiter ausgebaut Im Berichtsjahr gingen im Unternehmensbereich Wiring Systems wieder zahlreiche Neu- und Folgeaufträge im Gesamtwert von rund 4,1 Mrd. € (Vorjahr: 2,3 Mrd. €) ein, die unser Orderbuch festigen und das geplante Wachstum in den kommenden Jahren absichern. Von strategischer Bedeutung waren Erstaufträge von zwei neuen Kunden, die unsere Marktstellung verbessern und unsere Abnehmerbasis verbreitern: Zum einen beauftragte uns die Hyundai Motor Company mit der Lieferung von Kabelsätzen für ein Mittelklassefahrzeug, das in Europa produziert wird. Zum anderen orderte die Volvo Car Corporation Kabelsätze für künftige Fahrzeugmodelle, die wir ebenfalls an ein europäisches Werk des Kunden liefern werden. Die beiden Neuaufträge stärken unsere Business Group Asian Customers, der sowohl Hyundai als auch die zum chinesischen Automobilunternehmen Geely gehörende Volvo Car Corporation zugeordnet sind. Einen sehr umfangreichen Neuauftrag erhielten wir außerdem von einem global tätigen Pkw-Produzenten. Er betrifft die Ausstattung von zwei neuen Fahrzeuggenerationen mit Bordnetz-Systemen an Standorten in China und Europa.

Darüber hinaus gewannen wir Neu- und Folgeprojekte verschiedener Pkw- und Nutzfahrzeughersteller aus Deutschland und dem übrigen Europa, Amerika und Asien sowie von international tätigen Zulieferern. Sie umfassen sowohl komplette Bordnetz-Systeme als auch Kabelsätze für Motoren und andere Fahrzeugteile. Außerdem bestellten mehrere Kunden Kabelsätze und Komponenten für Elektrofahrzeuge.

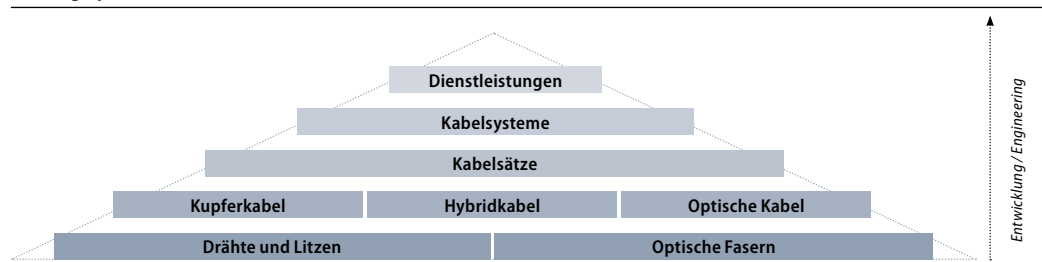
Ende 2015 lag der Auftragsbestand der Wiring Systems Division für die nächsten fünf Jahre bei rund 13 Mrd. € (Vorjahr: 12 Mrd. €). Der genaue Umfang und der Zeitpunkt der Lieferungen werden durch die tatsächlichen Abrufe unserer Kunden bestimmt.

Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions

Geschäftsmodell und Organisationsstruktur

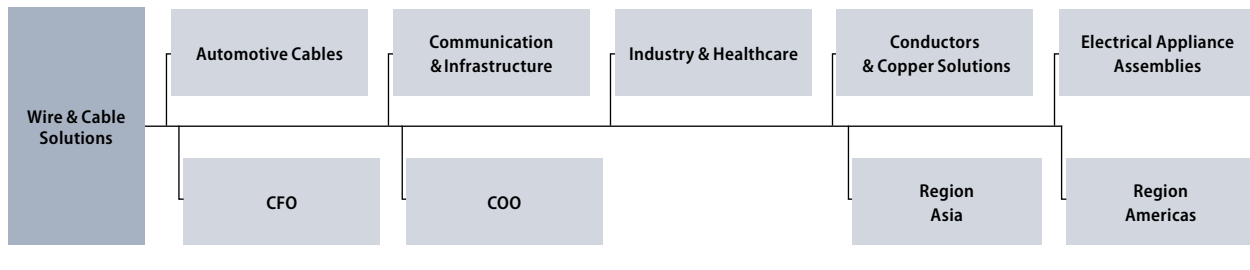
Das **Leistungsspektrum** der Wire & Cable Solutions Division umfasst Drähte, Litzen und optische Fasern, standardisierte Leitungen, Spezialkabel und komplett konfektionierte Systeme sowie entsprechende Dienstleistungen für Kunden aus der Automobil-, Investitionsgüter-, Medizintechnik-, Telekommunikations-, Infrastruktur- sowie Haus- und Elektrogeräte-Industrie. Dabei fokussieren wir uns vor allem im Industriegeschäft auf technologisch anspruchsvolle Produkte und kundenspezifische Anwendungen für Nischenmärkte. Unser Angebot orientiert sich an den globalen Trends Mobilität, Bevölkerungswachstum und demografischer Wandel, Urbanisierung, Globalisierung, Umweltbewusstsein und Ressourcenknappheit sowie Industrialisierung und Automatisierung, für die wir anwendungsorientierte Lösungen entwickeln. Ferner passen wir unsere Produkte verstärkt an die spezifischen lokalen Marktanforderungen in Schwellenländern an, die für LEONI von wachsender Bedeutung sind. Im Berichtsjahr hat sich das Leistungsspektrum nicht wesentlich verändert.

Leistungsspektrum Wire & Cable Solutions



Organisatorisch gliedert sich der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions in die fünf Business Groups (BG) Automotive Cables, Industry & Healthcare, Communication & Infrastructure, Electrical Appliance Assemblies sowie Conductors & Copper Solutions, die sich an unsere fünf wesentlichen Märkte richten. Das operative Geschäft der Business Groups wird von insgesamt 15 Business Units abgewickelt. Diese agieren flexibel, sind weltweit für Produkte, Werke, Märkte sowie Kunden zuständig und tragen Ergebnisverantwortung. Um die angestrebte verstärkte Internationalisierung zu unterstützen, betreiben wir in den Regionen Asien und Amerika zwei zusätzliche Organisationseinheiten, die unsere dortigen Aktivitäten koordinieren und ausbauen. Ergänzend zu diesen marktorientierten Strukturen gibt es zwei Querschnittsbereiche für die kaufmännischen und die technisch-operativen Funktionen (CFO- und COO-Organisation).

Organisation des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions



Zu unserem **Kundenkreis** zählen nahezu alle weltweit tätigen Bordnetz-Hersteller und zahlreiche andere Automobilzulieferer sowie die wesentlichen Anbieter aus unseren anderen Abnehmerbranchen in mehr als 60 Ländern. Wir pflegen langjährige und enge Beziehungen zu unseren Kunden und stehen mit ihnen insbesondere über unseren Vertrieb und die Entwicklung in permanentem Kontakt. Viele Projekte betreut LEONI als Entwicklungs- oder Systemlieferant bereits in der Konzeptions- und Planungsphase intensiv.

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

Die modernen **Produktionsstandorte** der Wire & Cable Solutions Division liegen in den wichtigsten Wirtschaftsregionen der Welt: in West- und Osteuropa, Amerika sowie Asien. 2015 wurden die Kapazitäten erneut vor allem in den Wachstumsmärkten Asien und Amerika erweitert. Unsere 45 Standorte in 14 Ländern befinden sich in strategisch günstiger Nähe zu unseren Abnehmern. Zudem optimieren wir unsere Produktionsnetzwerke und Lieferketten laufend, um die verfügbaren Kapazitäten optimal auszunutzen und die Komplexität der Strukturen zu reduzieren.

Wettbewerbssituation und -vorteile

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions ist das drittgrößte Kabelunternehmen in Europa und in vielen seiner Zielmärkte Technologie- und Marktführer. Bei einigen Produkten, wie zum Beispiel Fahrzeugleitungen für die Automobilindustrie oder Kabelsystemen für die Robotik, sind wir Weltmarktführer. Eine Spitzenstellung nehmen wir auch bei Kabeln für bestimmte Industrieanwendungen ein, etwa im Maschinenbau, der Mess-, Regel- und Steuerungstechnik sowie der Medizintechnik.

Unsere gute Wettbewerbsposition stützt sich vor allem auf unsere vertikal stark integrierte Wertschöpfungskette, über Jahrzehnte entwickelte Kernkompetenzen wie ein breites Rohstoffverständnis, Werkstoff-, Engineering- und Applikations-Know-how sowie die Beherrschung technologisch anspruchsvoller Herstellungsprozesse über alle Wertschöpfungsstufen hinweg. Zusätzliche Wettbewerbsvorteile bieten unsere wachsende Systemkompetenz sowie die zunehmende internationale Präsenz.

Strategisch wichtige Projekte 2015

2015 haben wir weitere Fortschritte bei der Internationalisierung unserer Aktivitäten erreicht und die eingeleiteten Programme zur Effizienzsteigerung fortgeführt. Folgende Projekte waren von strategischer Bedeutung:

Zweiter Standort für Fahrzeugleitungen in Mexiko Um unser Wachstum in Amerika zu forcieren, haben wir unsere Kapazitäten in Mexiko ausgebaut und in Celaya im Süden des Landes ein zweites Automobilkabelwerk errichtet. Zur Jahresmitte wurde in der rund 6.000 m² großen Fabrik mit der Fertigung von einadrigen Fahrzeugleitungen begonnen. Wir versorgen von dort aus Hersteller von Pkw und Light Vehicles, die in der Region überwiegend für den US-Markt produzieren.

Neues Automobilkabelwerk in China Auch in China wurden die Kapazitäten für Automobilkabel erweitert, um die geplante Expansion in der Region voranzutreiben, schneller auf Kundenbedürfnisse reagieren zu können und die Lieferzeiten zu verkürzen. Ende 2015 eröffnete LEONI in Panjin im Nordosten des Landes ein zweites Werk für Fahrzeugleitungen. Es hat eine Produktionsfläche von rund 8.000 m² und verfügt über mehrere Extruder- und Mehrdrahtziehenanlagen sowie Verlitz- und Verseilmaschinen zur Herstellung einadriger Leitungen für Automobilanwendungen.

„Fabrik der Zukunft“ in Roth Im ersten Quartal haben wir am traditionsreichen LEONI-Standort Roth ein Grundstück erworben, auf dem bis Ende 2017 eine moderne Kabelproduktion errichtet werden soll. Im weiteren Jahresverlauf wurde der Bauantrag gestellt und die Genehmigung erteilt, sodass 2016 mit den eigentlichen Arbeiten begonnen werden kann. Durch die neue Fabrik in einem Industriegebiet am Stadtrand, die die bisherige Fertigung im Zentrum ersetzt, werden unsere Entwicklungs- und Produktionskapazitäten nicht nur erweitert, sondern auch modernisiert und effizienter gestaltet. Zugleich dient die „Fabrik der Zukunft“ künftig als Kompetenz- und Dienstleistungszentrum für den gesamten Unternehmensbereich.

„WCS ON Excellence“ Im Rahmen des Performance-Programms „WCS ON Excellence“ wurden 2015 zahlreiche Maßnahmen zur Optimierung aller Unternehmensbereiche umgesetzt und erste Fortschritte erreicht. Das im Vorjahr gestartete Programm zielt vor allem auf Effizienzsteigerungen in den Bereichen Einkauf, Technologie, Produktion und Vertrieb und leistete 2015 abzüglich der dafür angefallenen Vorleistungen bereits einen positiven Ergebnisbeitrag von mehr als 4 Mio. €. 2016 sind daraus weitere Einsparungen von rund 10 Mio. € zu erwarten.

Geschäftsprozessharmonisierung (Business Process Harmonization, BPH) Mit dem erfolgreichen Abschluss des Pilotprojekts zur Harmonisierung unserer Geschäftsprozesse haben wir im Berichtsjahr auch einen wichtigen Meilenstein für die langfristige Steigerung unserer Effizienz erreicht. Das dafür konzipierte, neue ERP-System wurde erfolgreich im Werk Roth installiert und in Betrieb genommen. Damit verfügen wir über eine sichere Basis, um das System 2016 an weiteren wichtigen Standorten einzuführen.

Geschäftsverlauf 2015

Kennzahlen Wire & Cable Solutions

		2015	2014	Veränderung
Konzernaußenumsatz	Mio. €	1.834,7	1.703,8	+ 7,7 %
EBIT	Mio. €	63,9	78,1	- 18,2 %
Bereinigtes EBIT ¹	Mio. €	65,6	80,3	- 18,3 %
Return on Sales	%	3,5	4,6	—
Investitionen ²	Mio. €	67,7	68,0	- 0,4 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	9.007	8.679	+ 3,8 %

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

² Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Umsatz steigt um 8 Prozent auf 1,8 Mrd. € Der Außenumsatz der Wire & Cable Solutions Division nahm 2015 gemessen am entsprechenden Vorjahreswert um circa 8 Prozent oder 130,9 Mio. € auf 1.834,7 Mio. € zu. Aus eigener Kraft expandierte der Unternehmensbereich um 76,7 Mio. €. Veränderte Wechselkurse führten zu einem positiven Effekt von 126,6 Mio. €. Dem stand ein umsatzschmälernder Einfluss aus dem niedrigeren Kupferpreis von 72,4 Mio. € gegenüber. Unterteilt nach Regionen wurden überall Zuwächse erzielt, wobei die Steigerungen in Asien und Amerika vollständig auf positive Währungseffekte zurückzuführen waren. In der Region EMEA nahm das Geschäftsvolumen um rund 3 Prozent auf 1.030,9 Mio. € zu. In Asien erzielten wir ein Plus von knapp 13 Prozent auf 408,3 Mio. € und in Amerika von 17 Prozent auf 395,5 Mio. €.

Umsatzwachstum 2015

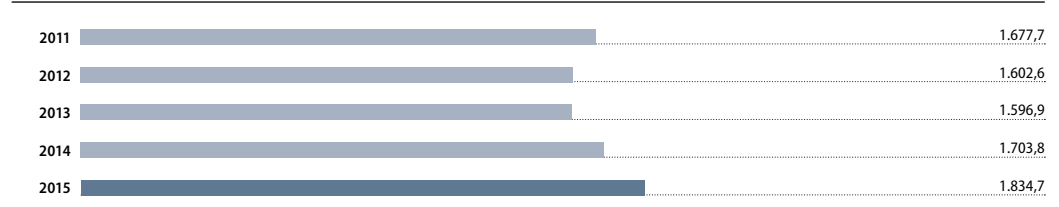
Umsatzwachstum Wire & Cable Solutions

	in Mio. €	in %
Umsatz 2014	1.703,8	
Organisches Wachstum	76,7	4,5
Währungsumrechnungseffekt	126,6	7,4
Kupferpreiseffekt	- 72,4	- 4,2
Umsatz 2015	1.834,7	7,7

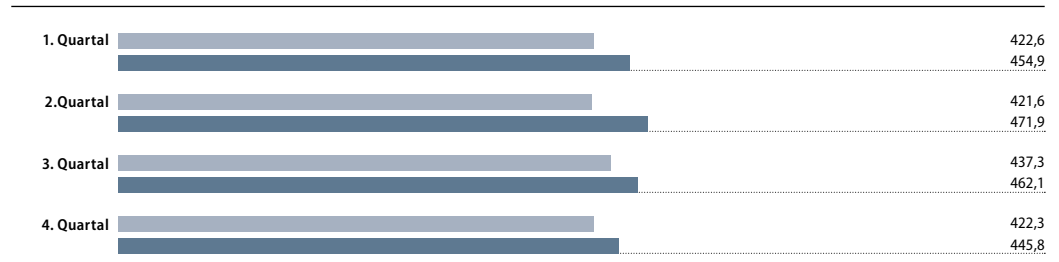
Mit einem Umsatzzuwachs von rund 10 Prozent entwickelte sich die Business Group Automotive Cables in der Berichtsperiode erneut gut. Sowohl Fahrzeugstandard- als auch -spezialleitungen von LEONI wurden von den Automobilherstellern weltweit stark nachgefragt. In den Industriebereichen erhöhte sich das Geschäftsvolumen insgesamt um 5,7 Prozent, gestützt vor allem auf die Business Group Industry & Healthcare. Hier herrschte ein hoher Bedarf an Kabeln und Kabelsystemen für Robotik-Anwendungen sowie an Highspeed-Kabeln, während das Medizintechnik-Geschäft eher verhalten verlief. Die Zuwächse in den Business Groups Communication & Infrastructure und Electrical Appliance Assemblies waren dagegen weitgehend auf positive Währungseffekte zurückzuführen. Insbesondere die Nachfrage nach Datenleitungen sowie nach Kabeln für petrochemische Anlagen und Infrastrukturprojekte blieb hinter unseren Erwartungen zurück. Die BG Conductors & Copper Solutions entwickelte sich etwa stabil.

Außenumsatz Wire & Cable Solutions

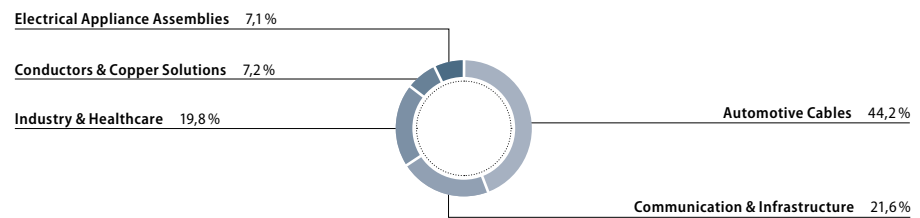
Mio. €

**Außenumsatz Wire & Cable Solutions nach Quartalen**

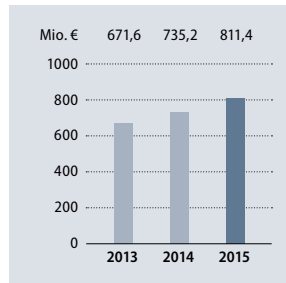
Mio. €

**Umsatzaufteilung Wire & Cable Solutions**

2015



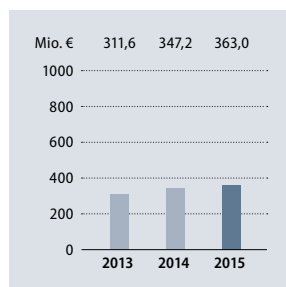
Entwicklung der Business Groups



Business Group Automotive Cables

Kabel für

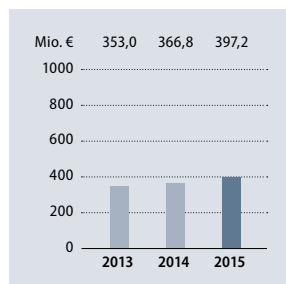
- Bordnetz-Systeme
- Kommunikation / Telematik
- Antriebs- und Motorensysteme
- Abgassysteme
- Hybrid- und Brennstoff-Fahrzeuge
- Sicherheits- und Assistenz-Systeme
- Hausgeräte
- Gebäude- und Beleuchtungstechnik
- Elektromobilität



Business Group Industry & Healthcare

Kabel, Kabelsysteme, optische Technologien und Serviceleistungen für

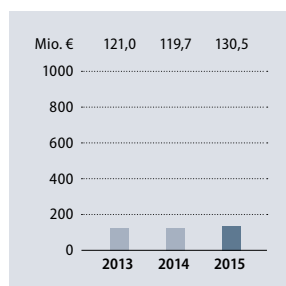
- Maschinenbau
- Fabrikautomation und Antriebstechnik
- Robotik
- Hochfrequenztechnik
- Sensorik und Bildverarbeitung
- Medizintechnik



Business Group Communication & Infrastructure

Kabel, Kabelsysteme und Gesamtdienstleistungen für

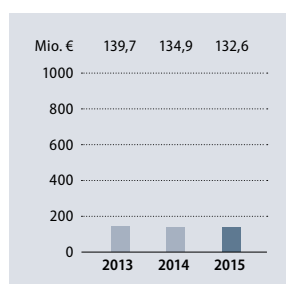
- Verkehrswege- und Gebäudeinfrastruktur
- Großanlagen und Raffinerien
- Energiegewinnung und -verteilung
- Solar- und Windkraftanlagen
- Verkehrsinfrastruktur
- Schienen-, Luft- und Schiffsverkehrstechnik
- Elektronenstrahlvernetzung und Sterilisation



Business Group Electrical Appliance Assemblies

Kabelsysteme für

- Haushaltsgeräte
- Kleingeräte
- Unterhaltungselektronik
- Werkzeuge
- Beleuchtungsindustrie
- Industriereinigung
- Informations- und Kommunikationsgeräte








Business Group Conductors & Copper Solutions

Drähte, Litzen und Kupfergeflechte für

- Spezialkabelindustrie
- Hersteller von Heizsystemen
- Solar- und Windkraftindustrie
- Kohlebürstenhersteller
- Komponentenindustrie

Ergebnis bei 63,9 Mio. € Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern des Unternehmensbereichs WCS nahm 2015 im Vergleich zum Vorjahr von 78,1 Mio. € auf 63,9 Mio. € ab. Die rückläufige Entwicklung war auf mehrere Faktoren zurückzuführen: Operativ machten sich ein ungünstiger Produktmix im relativ stark gewachsenen Automotive-Geschäft sowie der unter den Erwartungen liegende Umsatz in der Business Group Communication & Infrastructure bemerkbar. Hinzu kamen Aufwendungen für das BPH-Software-Pilotprojekt sowie Vorleistungen für das Performance-Programm „WCS ON Excellence“, das jedoch per saldo bereits mehr als 4 Mio. € zum Ergebnis beitrug. Darüber hinaus hatte das EBIT 2014 einen positiven Effekt aus Kupferpreisveränderungen enthalten, während sich daraus in der Berichtsperiode ein negativer Effekt ergab. Auch negative Wechselkurseinflüsse, Abfindungen, Forderungsabschreibungen sowie verschiedene Sonderbelastungen reduzierten das EBIT.

EBIT Wire & Cable Solutions		<i>Mio. €</i>
2011		90,9
2012		101,3
2013		47,1
2014		78,1
2015		63,9

Neue Aufträge im Wert von 1.836,3 Mio. € In der Berichtsperiode gingen im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions neue Bestellungen in Höhe von 1.836,3 Mio. € ein. Der Ordereingang lag damit sowohl über dem Vorjahresvergleichswert von 1.722,0 Mio. € als auch leicht über dem Geschäftsvolumen 2015, war allerdings wie der Umsatz durch positive Währungseffekte beeinflusst. Die Business Group Automotive Cables erhielt erneut mehrere bedeutende Neuaufträge, die weltweit für eine gute Auslastung unserer Standorte sorgen werden. Unter anderem bestellten verschiedene Bordnetzhersteller Sonder- und Batterieleitungen für unterschiedliche Anwendungen im Fahrzeug sowie Datenleitungen für Fahrer-Assistenzsysteme und Multimedia-Lösungen. Ein großer Spezialkabelauftrag im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich kam aus Amerika. Außerdem gingen von mehreren Kunden Aufträge über die Lieferung von Automobil-Standardkabeln für Werke in den Regionen Asien und Amerika ein. Von strategischer Bedeutung waren Bestellungen im Bereich der zunehmenden Digitalisierung im Fahrzeug sowie über Ladekabel für Autos mit alternativen Antriebssystemen.

Aus den verschiedenen neuen Projekten der internationalen Öl- und Gasindustrie für die Business Group Communication & Infrastructure stach im Berichtsjahr ein Großauftrag zur Verkabelung eines Offshore-Ölfelds im Arabischen Golf heraus. Darüber hinaus wurden wir beispielsweise mit der Lieferung faseroptischer Kabel für Wind- und Wasserkraftwerke beauftragt. Im Bereich Datenleitungen orderte ein deutscher Automobilhersteller die Verkabelung für Verwaltungsbereiche und ein Entwicklungszentrum in China. Nennenswerte Neubestellungen verzeichnete auch die Business Group Electrical Appliance Assemblies: Sie betrafen Kabel und Kabelsysteme für Haus- und Elektrogeräte verschiedener internationaler Premiumhersteller und festigten unsere Position als Systemanbieter in diesem Markt.

Wirtschaftsbericht

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

Kennzahlen Konzern		2015	2014	Veränderung
Konzernumsatz	Mio. €	4.502,9	4.103,4	+ 9,7 %
EBIT	Mio. €	151,3	182,5	- 17,1 %
Bereinigtes EBIT ¹	Mio. €	146,9	192,7	- 23,8 %
Return on Sales	%	3,4	4,4	—
Konzernüberschuss	Mio. €	77,3	115,1	- 32,8 %
Free Cashflow ²	Mio. €	- 12,1	- 37,9	+ 68,1 %
Return on Capital Employed	%	10,0	13,7	—
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	Mio. €	247,5	215,8	+ 14,7 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	74.018	67.988	+ 8,9 %

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

² Free Cashflow vor Akquisitionen / Desinvestitionen und unter Berücksichtigung damit zusammenhängender Kosten

Der **Konzernumsatz** der LEONI AG stieg 2015 um fast 10 Prozent auf 4,50 Mrd. €. Sowohl aus der internationalen Fahrzeugindustrie als auch in vielen anderen für LEONI wichtigen Industriebereichen verzeichneten wir eine erhöhte Nachfrage. Lediglich das Infrastruktur- und das Petrochemiegeschäft zeigten Schwächen. Neben organischem Wachstum trugen positive Wechselkurseffekte erheblich zum Umsatzplus bei. Im Unternehmensbereich Wiring Systems (WSD) nahm das Geschäftsvolumen um gut 11 Prozent auf 2,67 Mrd. € und im Segment Wire & Cable Solutions (WCS) um fast 8 Prozent auf 1,83 Mrd. € zu. Damit entsprach die Umsatzentwicklung insgesamt der im November angepassten Prognose, die von mindestens 4,4 Mrd. € im Konzern, rund 2,55 Mrd. € im Segment WSD und rund 1,85 Mrd. € im Segment WCS ausgegangen war. Die Anfang 2015 herausgegebenen Zielwerte (Konzern ca. 4,3 Mrd. €, WSD ca. 2,45 Mrd. €, WCS ca. 1,85 Mrd. €) wurden wegen des auf das Gesamtjahr gesehen stärkeren Geschäftsvolumens der Wiring Systems Division übertroffen.

Das **Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern** (EBIT) nahm von 182,5 Mio. € auf 151,3 Mio. € ab. Ursächlich dafür waren vor allem außerplanmäßig hohe Aufwendungen bei einigen neuen Projekten des Unternehmensbereichs Wiring Systems, die im dritten und vierten Quartal zu massiven Ergebniseinbußen führten. Dem stand ein positiver Sondereffekt von 19,6 Mio. € gegenüber, der aus dem anteiligen Verkauf unseres chinesischen Bordnetz-Werks in Langfang im Rahmen eines Joint Venture-Abschlusses resultierte. Insgesamt ging das EBIT des Segments auf 87,4 Mio. € zurück (Vorjahr: 104,6 Mio. €). In der Wire & Cable Solutions Division verringerte sich das EBIT vor allem wegen der schwächeren Entwicklung der genannten Industriebranchen, des niedrigeren Kupferpreises sowie verschiedener Sonderbelastungen auf 63,9 Mio. € (Vorjahr: 78,1 Mio. €). Die zu Jahresbeginn abgegebene Ergebnisprognose, die von einem Konzern-EBIT von mehr als 200 Mio. € ausgegangen war, zu dem das Segment WSD gut 115 Mio. € und das Segment WCS gut 85 Mio. € beitragen sollte, wurde damit nicht erreicht.

Im November haben wir aufgrund der Probleme im Unternehmensbereich Wiring Systems eine aktualisierte EBIT-Prognose veröffentlicht, in der auf Konzernebene ein EBIT von mehr als 130 Mio. € erwartet wurde, wovon auf das Segment WSD mehr als 50 Mio. € und auf das Segment WCS circa 80 Mio. € entfallen sollten. Abzüglich des Sondereffekts aus dem Verkauf der Anteile an unserem Werk in Langfang entsprach das Konzern-EBIT dieser angepassten Prognose. Allerdings wurde im Segment WSD aufgrund des Mehrumsatzes ein höheres, im Segment WCS wegen verschiedener Sondereffekte, die größtenteils im vierten Quartal auftraten, dagegen ein geringeres EBIT ausgewiesen.

Nach Steuern wurde ein **Jahresüberschuss** von 77,3 Mio. € erzielt (Vorjahr: 115,1 Mio. €). Wir schlagen der Hauptversammlung vor, hieraus eine **Dividende** von 1,00 € je Aktie auszuschütten (Vorjahr: 1,20 €).

Die Finanz- und Vermögenslage des LEONI-Konzerns war 2015 unverändert solide. Trotz erneut höherer, leicht über Plan liegender **Investitionen** von 247,6 Mio. € (Vorjahr: 215,8 Mio. €) verbesserte sich der **Free Cashflow** von –37,9 Mio. € auf –12,1 Mio. € vor und –5,2 Mio. € nach Akquisitionen/Desinvestitionen. Damit erreichte der Free Cashflow wegen der Ergebnisreduzierung zwar nicht das zu Jahresbeginn erwartete, etwa ausgeglichene Niveau, fiel aber dank eines optimierten Working Capital Managements besser aus als in der im November revidierten Prognose (ca. –30 Mio. €) avisiert. Die **Eigenkapitalquote** stieg von 34,4 Prozent auf 35,1 Prozent und die **Nettofinanzverschuldung** erhöhte sich nur leicht auf 321,6 Mio. € (Vorjahr: 316,2 Mio. €). Beide Werte waren damit besser als prognostiziert, wozu auch der Anteilsverkauf Langfang beitrug.

Insgesamt beurteilt der Vorstand die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des LEONI-Konzerns auch zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernlageberichts als solide, wobei die Ertragslage nicht unseren Erwartungen entspricht, während wir die Finanz- und Vermögenslage zufriedenstellend bewerten.

Umsatz und Ertragslage

Konzernumsatz wächst um 10 Prozent auf 4,5 Mrd. €

2015 nahm der Konzernumsatz der LEONI AG um knapp 10 Prozent oder 399,5 Mio. € auf 4.502,9 Mio. € zu. Die Steigerung wurde in beiden Unternehmensbereichen erzielt, die ihr Geschäftsvolumen sowohl aus eigener Kraft als auch begünstigt durch Wechselkurseffekte ausweiten konnten. Gefragt waren vor allem Leitungen, Kabelsätze und Bordnetz-Systeme für die internationale Fahrzeugindustrie, aber auch Kabel und Kabelsysteme für verschiedene Industriebereiche, beispielsweise Robotik- und Highspeed-Anwendungen. Das organische Wachstum des LEONI-Konzerns belief sich insgesamt auf 225,5 Mio. €. Hinzu kamen 245,7 Mio. € aus positiven Wechselkurseffekten wegen des schwachen Euros. Dagegen hatte der niedrigere Kupferpreis eine negative Auswirkung von 71,7 Mio. €.

Umsatzwachstum 2015

Umsatzwachstum Konzern		
	in Mio. €	in %
Umsatz 2014	4.103,4	
Organisches Wachstum	225,5	5,5
Währungsumrechnungseffekt	245,7	5,9
Kupferpreiseffekt	–71,7	–1,7
Umsatz 2015	4.502,9	9,7

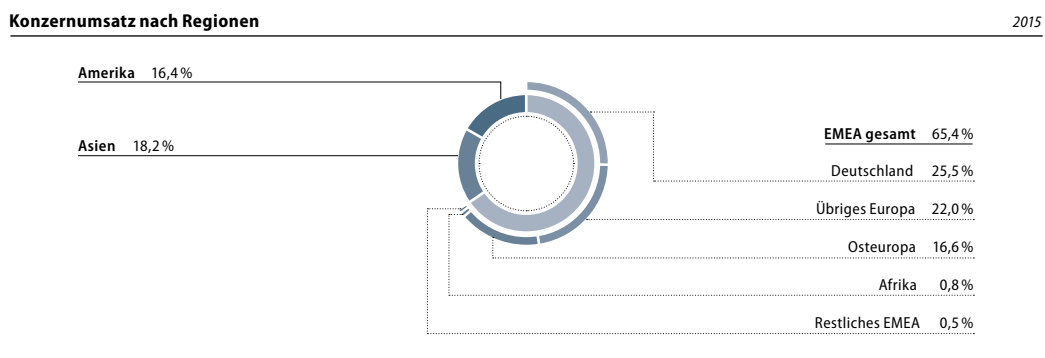
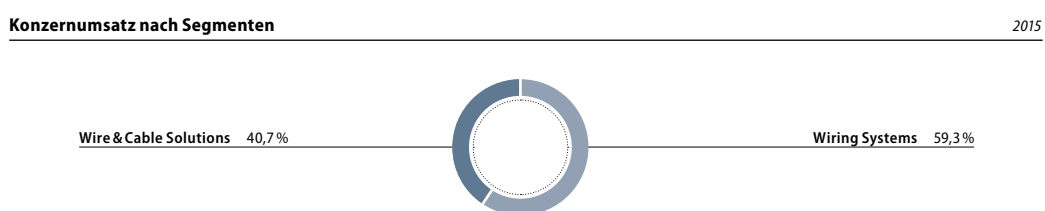
Der Umsatzzuwachs verteilte sich auf alle Regionen: Im Wirtschaftsraum EMEA legte das Geschäftsvolumen um fast 9 Prozent auf 2.945,8 Mio. € zu. In den beiden volumenmäßig größten EMEA-Einzelmärkten – Deutschland und Osteuropa – verzeichneten wir ein Plus um rund 4 Prozent auf 1.150,3 Mio. € bzw. um mehr als 10 Prozent auf 748,4 Mio. €. In Asien erhöhte sich der Umsatz um circa 6 Prozent auf 820,0 Mio. € und in Amerika um rund 19 Prozent auf 737,1 Mio. €, wobei die Zunahme in Amerika teilweise und in Asien vollständig auf Wechselkursveränderungen zurückging. Damit lag der Umsatzanteil Asiens bei 18,2 Prozent, Amerika trug 16,4 Prozent und die Region EMEA 65,4 Prozent zum Konzernvolumen bei.

Konzernumsatz Mio. €

2011	3.701,5
2012	3.809,0
2013	3.917,9
2014	4.103,4
2015	4.502,9

Konzernumsatz nach Quartalen Mio. €

	2014	2015
1. Quartal	1.020,2	1.108,8
2. Quartal	1.019,4	1.155,7
3. Quartal	1.013,8	1.111,7
4. Quartal	1.050,0	1.126,7



EBIT geht auf 151,3 Mio. € zurück






Die Umsatzkosten des LEONI-Konzerns stiegen im Berichtsjahr leicht überproportional zum Geschäftsvolumen um rund 11 Prozent auf 3.780,0 Mio. €. Hauptgrund dafür waren die ungeplanten Mehraufwendungen und die verminderte Effizienz im Unternehmensbereich Wiring Systems. Zusätzlich machte sich das unter den Erwartungen liegende Geschäft mit Datenleitungen sowie Kabeln für Infrastrukturprojekte und petrochemische Anlagen und die entsprechend geringere Auslastung im Segment Wire & Cable Solutions bemerkbar. Das Brutto-Ergebnis vom Umsatz erhöhte sich um 2,9 Prozent auf 722,9 Mio. €. Daraus errechnet sich eine **Brutto-Umsatzmarge** von 16,1 Prozent gegenüber 17,1 Prozent im Vorjahr.

Die Vertriebskosten nahmen um circa 9 Prozent auf 233,8 Mio. € und damit etwas weniger als der Umsatz zu. Dagegen vergrößerten sich die allgemeinen Verwaltungskosten um knapp 20 Prozent auf 236,1 Mio. €, vor allem wegen Tariflohnsteigerungen sowie Einmalaufwendungen für Effizienzverbesserungsmaßnahmen und strategischer IT-Projekte. Die Forschungs- und Entwicklungskosten, die im Wesentlichen Vorleistungen für neue Kundenprojekte der Wiring Systems Division betrafen, stiegen um knapp 10 Prozent auf 119,8 Mio. €.

Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich von 12,6 Mio. € auf 44,0 Mio. €. Der kräftige Zuwachs ist vor allem auf den Verkauf von 50 Prozent der Anteile an unserer chinesischen Tochtergesellschaft in Langfang zurückzuführen. Hinzu kamen höhere Subventionen, insbesondere für einen Standort in Osteuropa. In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die von 12,0 Mio. € auf 25,6 Mio. € wuchsen, machten sich unter anderem die Transaktionskosten für das Joint Venture in Langfang und eine Wertberichtigung auf ein zum Verkauf stehendes Grundstück in Marokko bemerkbar. Der Saldo aus sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen kletterte insgesamt von 0,6 Mio. € auf 18,3 Mio. €.

In Summe ging das **Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern** (EBIT) 2015 von 182,5 Mio. € auf 151,3 Mio. € zurück. Der darin enthaltene Netto-Ertrag aus dem Verkauf der 50 Prozent Langfang-Anteile belief sich auf 19,6 Mio. €. Bereinigt um Effekte aus Kaufpreisallokationen, Restrukturierungen und Desinvestments lag das EBIT bei 146,9 Mio. € (Vorjahr: 192,7 Mio. €). Dagegen verbesserte sich das **Finanzergebnis** inklusive des sonstigen Beteiligungsergebnisses von – 31,8 Mio. € auf – 25,5 Mio. €. Hier profitierte LEONI von den günstigeren Finanzierungsbedingungen, die wir durch die Umschichtung von Schuldscheindarlehen im Berichtsjahr nutzen konnten. In der Folge reduzierten sich die Finanzaufwendungen um rund 17 Prozent auf 27,0 Mio. €.

Das Ergebnis vor Steuern nahm von 150,7 Mio. € auf 125,9 Mio. € ab. Die Ertragssteuern stiegen bedingt durch den Nicht-Ansatz von aktiven latenten Steuern auf laufende Verluste auf 48,6 Mio. € (Vorjahr: 35,7 Mio. €). Zudem mussten wir aufgrund von verhaltenen Planungsaussichten aktivierte latente Steuern auf Verlustvorträge zum Teil abwerten. Damit ergab sich für den Berichtszeitraum eine Steuerquote von 38,6 Prozent nach 23,7 Prozent im Vorjahr. Insgesamt reduzierten sich der **Jahresüberschuss** 2015 von 115,1 Mio. € auf 77,3 Mio. € und das Ergebnis je Aktie von 3,51 € auf 2,36 €.

Konzern-EBIT		Mio. €
2011		237,1
2012		237,9
2013		163,1
2014		182,5
2015		151,3

Konzern-EBIT nach Quartalen	2014	2015	Mio. €
1. Quartal	50,6	35,2	
2. Quartal	47,3	50,4	
3. Quartal	34,8	29,8	
4. Quartal	49,8	36,0	

Netto-Wertschöpfung gestiegen

Der LEONI-Konzern erzielte 2015 eine Netto-Wertschöpfung von 1.077,0 Mio. € im Vergleich zu 999,5 Mio. € im Vorjahr. Diese Eigenleistung errechnet sich aus den Umsatzerlösen und sonstigen betrieblichen Erträgen abzüglich Materialaufwand, Abschreibungen und sonstigen Vorleistungen. Mit einem Anteil von 85,9 Prozent ging der überwiegende Teil der Wertschöpfung in Form von Personalaufwand und Sozialabgaben an unsere Mitarbeiter. Unsere Aktionäre erhielten 3,0 Prozent, die Kreditgeber 2,4 Prozent, der Staat 4,5 Prozent und für die Stärkung der finanziellen Unternehmensbasis wurden 4,1 Prozent verwendet.

Entstehung

Mio. €	2015	2014
Umsatzerlöse	4.502,9	4.103,4
Sonstige Erträge	44,0	12,6
Materialaufwand	- 2.675,8	- 2.436,3
Abschreibungen	- 147,0	- 123,4
Sonstige Vorleistungen	- 647,1	- 556,8
Netto-Wertschöpfung	1.077,0	999,5

Verteilung

Mio. €	2015	2014
an Mitarbeiter (Personalaufwand, Sozialabgaben)	925,5	816,8
an das Unternehmen (Rücklagen) ¹	44,6	75,9
an Aktionäre (Dividende) ²	32,7	39,2
an den Staat (Ertragssteuern) ³	48,6	35,7
an Kreditgeber (Finanzergebnis) ⁴	25,6	31,9
Netto-Wertschöpfung	1.077,0	999,5

¹ Konzernüberschuss abzüglich Dividende

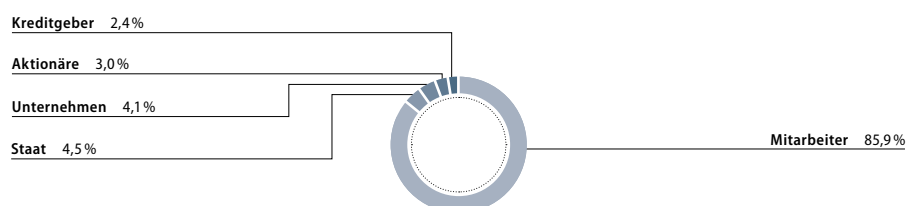
² vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

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

⁴ ohne sonstiges Beteiligungsergebnis

Verteilung der Wertschöpfung

2015



Finanzlage

Finanzierungsstrategie

Der LEONI-Konzern legt Wert auf eine dauerhaft solide, ausgewogene Finanzierungsstruktur. Ziel ist eine Eigenkapitalquote von mindestens 35 Prozent und ein Gearing (Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital) von unter 50 Prozent. Damit wollen wir sowohl am Kapitalmarkt als auch bei Banken und Lieferanten nachhaltig eine hohe Akzeptanz sichern. Um unseren langfristigen Finanzierungsbedarf zu decken, nutzen wir den Kapitalmarkt. Die kurzfristige Finanzierung erfolgt über Kreditlinien bei den Kernbanken. LEONI wird seit mehr als einem Jahrzehnt durch die Deutsche Bundesbank als notenbankfähig eingestuft. Ein offizielles Rating existiert nicht, da hieraus aus unserer Sicht kein zusätzlicher Nutzen entstehen würde. LEONI muss keine zusätzlichen Bedingungen für die Kreditvergabe, sogenannte Financial Covenants, erfüllen.

Das geplante Unternehmenswachstum soll in der Regel über den Netto-Cashflow finanziert werden. Außerdem wollen wir wesentliche Expansionsschübe – insbesondere bei Akquisitionen – zu einem angemessenen Teil mit Eigenkapital unterlegen. Details zur Kapitalsteuerung enthält der Konzernanhang.

Konzernanhang
 >> Seite 212

Finanz- und Liquiditätsmanagement

Das **Finanzmanagement** des LEONI-Konzerns wird zentral durch die Holdinggesellschaft LEONI AG abgewickelt. Sie erfasst den Kapitalbedarf auf Konzernebene und nimmt die nötigen Maßnahmen für die gesamte Unternehmensgruppe vor. In Ausnahmefällen greifen wir auf regionale Sonderfinanzierungen zurück. Die wesentlichen Ziele des Finanzmanagements sind die Sicherung der Liquidität der Unternehmensgruppe weltweit, die Optimierung der Finanzaufwendungen und -erträge sowie die Steuerung und Minimierung der Währungs- und Zinsrisiken. Um möglichst unabhängig von einzelnen Märkten oder Finanzierungsarten zu sein, nutzen wir ein breites Spektrum an Instrumenten. Generell arbeitet LEONI langfristig und vertrauensvoll mit internationalen Kreditinstituten zusammen. Die Finanzierung der Konzerngesellschaften wird weitestgehend in deren funktionaler Währung abgewickelt. Wesentliche Finanzverbindlichkeiten bestanden 2015 in chinesischen Yuan, Euro, indischen Rupien, südkoreanischen Won und russischen Rubel.

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

Um stets allen finanziellen Verpflichtungen verlässlich nachkommen zu können, nutzen wir Kapitalmarktinstrumente wie Bonds oder Schuldscheindarlehen zentral für die gesamte Gruppe und sorgen für Kreditlinien in ausreichender Höhe. Zur Absicherung der Liquidität wurden die bestehenden Kreditlinien 2015 verlängert. Am Bilanzstichtag bestanden kurz- und mittelfristige Zusagen von Banken in Höhe von 561,7 Mio. € (Vorjahr: 545,8 Mio. €) mit Laufzeiten von bis zu 42 Monaten. Davon wurden zum Jahresende 68,0 Mio. € in Anspruch genommen (Vorjahr: 41,3 Mio. €).

Auch die **außerbilanziellen Instrumente** Leasing und Factoring, die wir zur Verbesserung der Liquidität einsetzen, werden zentral gesteuert. Vor allem das Factoring bildet wegen seiner Flexibilität in Bezug auf die Umsatzentwicklung und den damit zusammenhängenden Finanzierungsbedarf eine wichtige Ergänzung zu anderen Instrumenten der kurzfristigen Liquiditätssteuerung. Ende 2015 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 148,8 Mio. € (Vorjahr: 126,2 Mio. €) gemindert. Von den sonstigen Verbindlichkeiten entfielen 30,6 Mio. € (Vorjahr: 21,3 Mio. €) auf den Eingang von Forderungen, die im Rahmen von echtem Factoring verkauft waren. Zur Lieferantenfinanzierung im Zusammenhang mit der

Kupferbeschaffung werden zudem Reverse-Factoring-Transaktionen eingesetzt. Diese Vereinbarungen dienen vor allem der Nutzung längerer Zahlungsziele. Zum 31. Dezember 2015 waren im Rahmen geschlossener Reverse-Factoring-Vereinbarungen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 94,8 Mio. € (Vorjahr: 104,1 Mio. €) an Factoring-Unternehmen übertragen. Angaben zum Leasing enthält der Konzernanhang.

Konzernanhang
» Seite 159

Zins- und Währungsabsicherung

Zinsrisiken aus Geldbeschaffungsmaßnahmen werden sofern notwendig über Basisinstrumente wie Swaps und Collars abgesichert. Ein Zinsswap mit einem Nominalvolumen von 63,5 Mio. € lief im Geschäftsjahr 2015 aus. Per 31. Dezember 2015 bestanden keine weiteren Zinsswaps.

Zur Minimierung des Einflusses von Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis werden Fremdwährungspositionen innerhalb des Konzerns gegeneinander aufgerechnet. Für die verbleibenden Beträge schließen wir Devisensicherungsgeschäfte ab, und zwar überwiegend in britischen Pfund, chinesischen Yuan, mexikanischen Pesos, polnischen Zloty, rumänischen Lei und US-Dollar. Zum Jahresende 2015 lag das Volumen bei 814,6 Mio. € gegenüber 628,9 Mio. € am Vorjahresstichtag. Weitere Informationen zu Zins- und Währungsrisiken enthält der Konzernanhang.

Konzernanhang
» Seite 209 f

Finanzierungskonditionen deutlich verbessert

Im Berichtsjahr wurden bestehende Schuldscheindarlehen in Höhe von 177 Mio. € größtenteils vorzeitig zurückgezahlt und durch neue Kredite mit niedrigerem Zinssatz und längerer Laufzeit refinanziert. Insgesamt wurden neue Schuldscheindarlehen in Höhe von 222,5 Mio. € aufgenommen. Durch die günstigere Refinanzierung verringerten sich unsere Finanzierungskosten im Jahresverlauf trotz höherer Darlehen sukzessive. Zusätzlich haben wir 2015 Währungsdarlehen im Wert von rund 17 Mio. € aufgenommen bzw. verlängert und entsprechende Kredite in Höhe von 10,8 Mio. € zurückgezahlt. Außerdem bestanden am Bilanzstichtag Terminkredite in US-Dollar in Höhe von 36,6 Mio. €. Durch den Verkauf von 50 Prozent der Langfang LEONI Wiring System Co. Ltd. in China reduzieren sich die Kredite um weitere 37,0 Mio. €.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die wesentlichen bestehenden Langfristfinanzierungen:

Finanzierungsstruktur	Volumen Mio. €	Platziert Jahr	Laufzeit bis Jahr
Langfristfinanzierungen			
Schuldscheindarlehen	63,0	2012	2017 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	25,0	2012	2018 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	48,5	2012	2019 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	25,0	2013	2020 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	6,0	2015	2020 (endfällig)
	87,0		
	77,5		
Schuldscheindarlehen	9,0	2012	2022 (endfällig)
	21,0	2015	2022 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	19,0		
Schuldscheindarlehen	12,0	2015	2025 (endfällig)
EIB Darlehen	100,0	2013	2018 (endfällig)

Dividendenpolitik

Die grundsätzliche Dividendenstrategie von LEONI sieht vor, rund ein Drittel des Jahresüberschusses an die Aktionäre auszuschütten, um zum einen den Erwartungen der Anteilseigner in Form einer angemessenen Dividende gerecht zu werden und zum anderen durch Gewinnthesaurierung ausreichend Liquidität für die Unternehmensentwicklung zu gewährleisten.

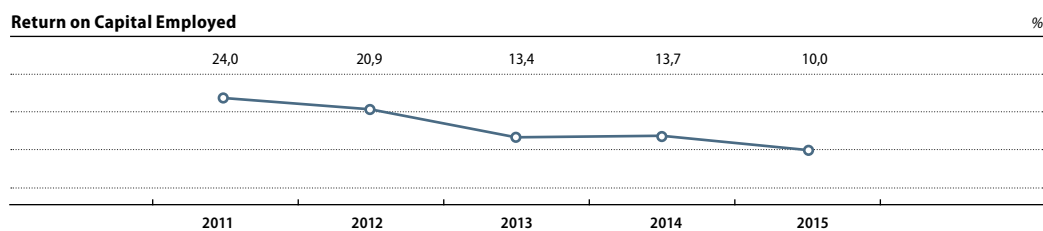
Kapitalkosten und ROCE

Der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) für den LEONI-Konzern nahm 2015 auf 6,32 Prozent (Vorjahr: 6,69 Prozent) ab. Der Return on Capital Employed (ROCE, Rendite auf das eingesetzte Kapital) ging auf 10,0 Prozent zurück (Vorjahr: 13,7 Prozent). Damit wurde der im November aktualisierte Zielwert von rund 9 Prozent leicht übertroffen.

Berechnung des WACC Konzern			
		2015	2014
Risikoloser Zins		1,5 %	1,5 %
Marktrisikoprämie		6,0 %	6,0 %
beta-Faktor		1,31	1,23
Eigenkapitalkosten nach Steuern		9,36 %	8,88 %
Fremdkapitalkosten vor Steuern		2,12 %	2,63 %
Steuersatz	29,00 %	0,61 %	28,00 %
Fremdkapitalkosten nach Steuern		1,51 %	1,89 %
Anteil Eigenkapital		61,22 %	68,72 %
Anteil Fremdkapital		38,78 %	31,28 %
Kapitalkosten nach Steuern (WACC)		6,32 %	6,69 %

Berechnung des Return on Capital Employed			
<i>Mio. €</i>		2015	2014
EBIT		151,3	182,5
Immaterielle Vermögenswerte		79,3	82,7
Goodwill		149,9	147,7
Sachanlagen		902,3	810,1
Vorräte		547,9	564,2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		562,2	544,9
Sonstiges		316,1	279,2
Summe Aktiva		2.557,7	2.428,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		735,7	704,9
Sonstige Verbindlichkeiten und erhaltene Anzahlungen bis 1 Jahr		207,0	184,4
Sonstiges		146,4	154,8
Summe Passiva		1.089,1	1.044,1
Capital Employed zum Stichtag		1.468,6	1.384,7
Capital Employed im Jahresdurchschnitt*		1.513,7	1.332,6
ROCE		10,0 %	13,7 %

* Der Jahresdurchschnitt berechnet sich aus den letzten fünf Quartalsultimos



Kapitalflussrechnung:

Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit steigt auf 228,0 Mio. €

2015 verbesserte sich der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit des LEONI-Konzerns gegenüber dem Vorjahr von 180,8 Mio. € auf 228,0 Mio. €. Dabei wurde der niedrigere Jahresüberschuss durch eine verringerte Mittelbindung im Working Capital überkompensiert: Dank eines optimierten Bestandsmanagements konnten trotz der Geschäftsausweitung Vorräte abgebaut werden.

Für Investitionstätigkeit flossen in der Berichtsperiode mit 233,2 Mio. € mehr Mittel ab als im Vorjahr mit 218,7 Mio. €. Ausschlaggebend war hier das höhere Investitionsvolumen, da wir die Kapazitäten in beiden Unternehmensbereichen an verschiedenen Standorten erweitert haben. Der Free Cashflow vor Akquisitionen und Desinvestitionen verbesserte sich 2015 von –37,9 Mio. € auf –12,1 Mio. €.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag bei 46,1 Mio. € (Vorjahr: 64,8 Mio. €). Dabei stand den umfangreichen Aus- und Einzahlungen durch die Umstrukturierung unserer Finanzschulden, die per saldo zu einem Zufluss von 85,3 Mio. € führten, die Dividendenauszahlung in Höhe von 39,2 Mio. € gegenüber.

Insgesamt erhöhte sich der Finanzmittelbestand des LEONI-Konzerns unter Berücksichtigung wechselkursbedingter Veränderungen per Ende 2015 auf 279,7 Mio. € (Vorjahr: 232,0 Mio. €).

Investitionen
» Seite 84

Finanzierungskonditionen
deutlich verbessert
» Seite 81

Operativer Cashflow Mio. €

2011	246,1
2012	211,7
2013	187,4
2014	180,8
2015	228,0

Konzernkapitalflussrechnung

Mio. € (Kurzfassung)	2015	2014
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	228,0	180,8
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	–233,2	–218,7
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	46,1	64,8
Veränderung des Finanzmittelbestandes	40,9	26,9
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	279,7	232,0

Berechnung des Free Cashflow

Mio. €	2015	2014
Konzernüberschuss	77,3	115,1
Abschreibungen / Wertminderungsaufwand	147,0	123,4
Veränderungen im Working Capital	6,5	-68,2
Sonstiges	0,6	10,7
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit vor Akquisitionen und Desinvestitionen*	231,4	180,8
Cashflow aus der Investitionstätigkeit vor Akquisitionen und Desinvestitionen	-243,5	-218,7
Free Cashflow vor Akquisitionen und Desinvestitionen*	-12,1	-37,9

*unter Berücksichtigung damit zusammenhängender Kosten

Free Cashflow vor Akquisitionen und Desinvestitionen*

	Mio. €
2011	121,2
2012	63,5
2013	36,7
2014	-37,9
2015	-12,1

*unter Berücksichtigung damit zusammenhängender Kosten

Investitionen um 15 Prozent ausgeweitet

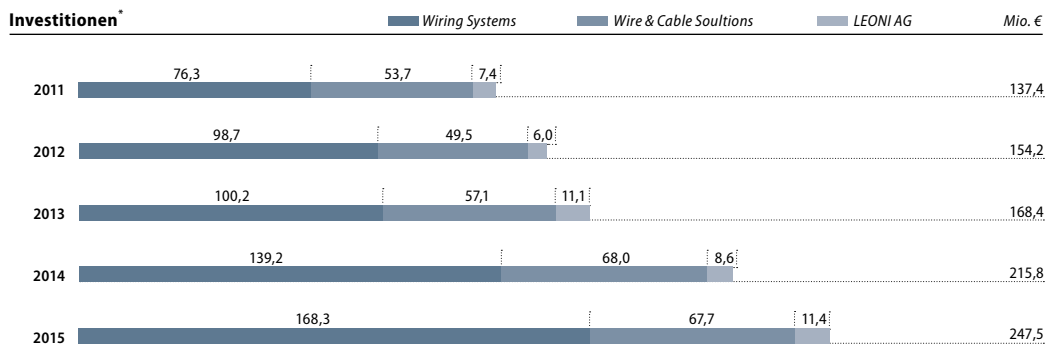
Im LEONI-Konzern erhöhten sich die Investitionen im Geschäftsjahr 2015 insgesamt um rund 15 Prozent auf 247,6 Mio. €. Sie betrafen nahezu ausschließlich Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

Das Investitionsvolumen des Unternehmensbereichs Wiring Systems nahm um 21 Prozent auf 168,5 Mio. € (Vorjahr: 139,2 Mio. €) zu. Wichtige Projekte waren die Errichtung unseres fünften Bordnetz-Werks in China, das im nordchinesischen Tieling eröffnet wurde, und der Bau unserer ersten Produktionsstätte in Paraguay. Auf Basis verschiedener Kundenaufträge haben wir zudem mehrere andere Standorte in Amerika und Asien ausgebaut. Auch die Kapazitäten in Nordafrika und Osteuropa wurden vergrößert, insbesondere in Rumänien und Serbien. In Deutschland begannen wir mit der zweiten Ausbau- und Modernisierungsphase der Divisionszentrale in Kitzingen.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions investierte 2015 mit 67,7 Mio. € in ähnlichem Umfang wie im Vorjahr (Vorjahr: 68,0 Mio. €). Im Mittelpunkt standen Anlagen, Maschinen und Infrastruktur für zwei neue Automobilkabel-Werke in China und Mexiko. Weitere Schwerpunkte bildeten eine Spezialekabel-Fertigung der Business Group Industry & Healthcare in Osteuropa, der Ausbau der Highspeed-Kabelproduktion am deutschen Standort Friesoythe sowie die Erweiterung der Produktion von Solarboxen in China. Außerdem wurde im Berichtsjahr das Grundstück für die Fabrik der Zukunft am deutschen Standort Roth erworben. Weitere Informationen zu den Investitionsprojekten der beiden Divisionen enthält der Segmentbericht.

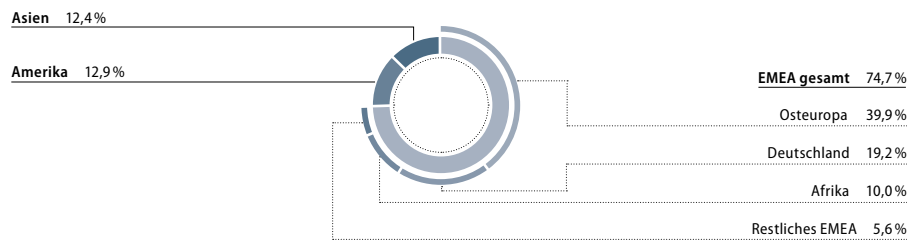
In der LEONI AG erhöhten sich die Investitionen um rund ein Drittel auf 11,4 Mio. €. Hauptzweck waren umfangreiche IT-Projekte zur Vorbereitung auf künftiges Wachstum.

Unterteilt nach Regionen ergibt sich folgendes Bild: In der Region EMEA stiegen die Investitionen um rund 30 Prozent auf 184,8 Mio. € und in Amerika um knapp 11 Prozent auf 32,0 Mio. €. Dagegen nahmen sie in Asien projektzyklusbedingt um fast 32 Prozent auf 30,6 Mio. € ab.



* ohne Akquisitionen und Finanzanlagen

Investitionen des LEONI-Konzerns nach Regionen* 2015



* ohne Akquisitionen und Finanzanlagen

Vermögenslage

Eigenkapitalquote auf 35,1 % verbessert

Per 31. Dezember 2015 verlängerte sich die LEONI-Konzernbilanz im Stichtagsvergleich um gut 6 Prozent auf 2.837,5 Mio. €. Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich durch den Vollzug des Joint Ventures mit der chinesischen BHAP und der damit einhergehenden Veräußerung von 50 Prozent der Anteile an unserem Bordnetz-Werk am Standort Langfang verschiedene Bilanzpositionen verringert haben. Das betraf insbesondere Vorräte, Sachanlagevermögen, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie langfristige Finanzschulden. Die entsprechende Bilanzverkürzung wurde im Wesentlichen durch die Geschäftsausweitung und hohe positive Wechselkurseffekte aus dem schwachen Euro überkompensiert, die sich ebenfalls in mehreren Positionen bemerkbar machten.

Bei den Aktiva erhöhten sich die **kurzfristigen Vermögenswerte** insgesamt um rund 5 Prozent auf 1.546,3 Mio. €, wobei die Vorräte durch unser optimiertes Bestandsmanagement um knapp 3 Prozent auf 547,9 Mio. € reduziert werden konnten. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die um 7,3 Prozent auf 603,2 Mio. € zunahmen, beinhalteten auch Forderungen von Konzernunternehmen an die nicht mehr im Konsolidierungskreis enthaltene Langfang LEONI Wiring Systems Co. Ltd. In der Position „Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte“, die von 9,6 Mio. € auf 7,0 Mio. € abnahm, machte sich unter anderem die Abwertung eines zur Veräußerung vorgesehenen Grundstücks in Marokko bemerkbar. Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte lagen mit 93,6 Mio. € etwa auf Vorjahresniveau.

Die **langfristigen Vermögenswerte** stiegen um rund 8 Prozent auf 1.291,2 Mio. €, hauptsächlich aufgrund der von 810,1 Mio. € auf 902,3 Mio. € vermehrten Sachanlagen, die sich im Zusammenhang mit den umfangreichen Kapazitätserweiterungsmaßnahmen vergrößerten. Darüber hinaus erhöhten sich die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen im Wesentlichen durch den Buchwert des seit 11. Dezember 2015 nach der Equity-Methode konsolidierten Joint Ventures in China auf 13,0 Mio. € (Vorjahr: 0,7 Mio. €). Die immateriellen Vermögenswerte (79,3 Mio. €) sowie die Geschäfts- und Firmenwerte (149,9 Mio. €) veränderten sich gegenüber dem Vorjahresstichtag nicht nennenswert.

Auf der Passivseite nahmen die **kurzfristigen Verbindlichkeiten** um 4,5 Prozent auf 1.113,9 Mio. € zu. Ausschlaggebend dafür waren die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen inklusive der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten, die sich durch die Geschäftsausweitung und währungsbedingt um 7,2 Prozent auf 797,7 Mio. € vermehrten. Die kurzfristigen Finanzschulden (102,4 Mio. €), Rückstellungen (32,7 Mio. €) und anderen Verbindlichkeiten (149,1 Mio. €) lagen jeweils in etwa auf dem Niveau per Ende 2014.

Vermögens- und Kapitalstruktur

Mio. €	31.12. 2015	31.12. 2014
Kurzfristige Vermögenswerte	1.546,3	1.471,7
Langfristige Vermögenswerte	1.291,2	1.195,5
Summe Aktiva	2.837,5	2.667,2
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.113,9	1.065,8
Langfristige Verbindlichkeiten	727,2	683,7
Eigenkapital	996,3	917,8
Summe Passiva	2.837,5	2.667,2

Finanzierungskonditionen
deutlich verbessert
>> Seite 81

Der Anstieg der **langfristigen Verbindlichkeiten** um gut 6 Prozent auf 727,2 Mio. € resultierte maßgeblich aus den im Rahmen der Umstrukturierung unserer Finanzierung um circa 11 Prozent auf 498,8 Mio. € erhöhten langfristigen Finanzschulden. Außerdem nahmen die sonstigen Rückstellungen wegen vermehrter Alterszeit- und Jubiläumsszuführungen um rund 11 Prozent auf 26,7 Mio. € zu. Dagegen reduzierten sich die Pensionsrückstellungen um circa 4 Prozent auf 150,7 Mio. €, da ihre Bewertung wegen des leicht gestiegenen Marktzinnsniveaus angepasst werden konnte. Auch die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten konnten abgebaut werden. Sie verringerten sich dank niedrigerer Verbindlichkeiten aus Hedging-Bewertungen von 7,5 Mio. € auf 3,1 Mio. €.

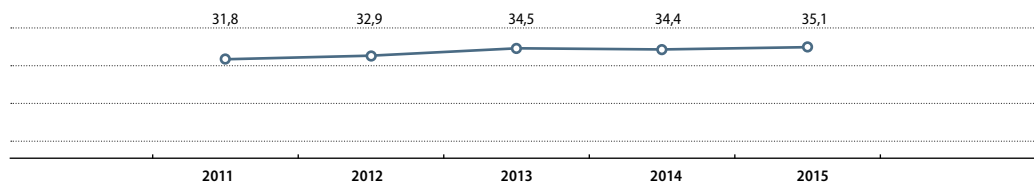
Im Eigenkapital, das sich per saldo um knapp 9 Prozent auf 996,3 Mio. € vergrößerte, wirkten sich neben den auf 657,2 Mio. € gestiegenen Gewinnrücklagen (Vorjahr: 619,3 Mio. €) die deutliche Verbesserung des kumulierten sonstigen Ergebnisses aus. Dieses wurde wegen hoher positiver Währungseffekte sowie versicherungsmathematischer Gewinne mit 13,9 Mio. € ausgewiesen, während am Vorjahresstichtag – 26,6 Mio. € zu Buche standen.

Sachanlagen, Immaterielle Vermögenswerte, Goodwill

	Mio. €
2011	837,7
2012	917,7
2013	940,5
2014	1.040,4
2015	1.131,5

Eigenkapitalquote

%



Berechnung der Nettofinanzschulden

Mio. €	2015	2014	Veränderung
Zahlungsmittel und -äquivalente	279,7	232,0	+ 47,7
Kurzfristige Finanzschulden	- 102,4	- 99,8	- 2,6
Langfristige Finanzschulden	- 498,8	- 448,4	- 50,4
Nettofinanzschulden	- 321,6	- 316,2	- 5,3

Eigenkapital und Nettofinanzschulden / Gearing

Nettofinanzschulden Eigenkapital Mio. € Gearing

Jahr	Nettofinanzschulden (Mio. €)	Eigenkapital (Mio. €)	Gearing (%)
2011	233,9	737,5	32 %
2012	249,2	784,0	32 %
2013	257,0	827,6	31 %
2014	316,2	917,8	34 %
2015	321,6	996,3	32 %

Nicht bilanziertes Vermögen

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

Weitere Indikatoren

Beschaffung

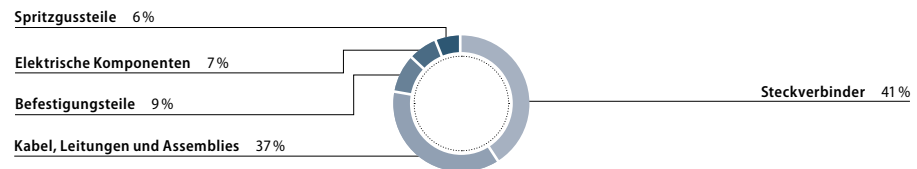
Im Berichtsjahr waren zugekaufte Roh- und Kunststoffe sowie Komponenten unverändert eine wichtige Aufwandsposition für LEONI. Die Materialkosten erhöhten sich 2015 konzernweit um knapp 10 Prozent auf 2.675,8 Mio. €. Daraus errechnet sich eine gegenüber Vorjahr unveränderte Materialquote von 59,4 Prozent.

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions nahm der Materialaufwand von 1.206,7 Mio. € im Vorjahr auf 1.315,2 Mio. € zu; das entsprach 65,4 Prozent des Divisionsumsatzes (Vorjahr: 65,0 Prozent). Wichtigster Rohstoff war auch 2015 wieder Kupfer mit einem weiterhin steigenden Jahresvolumen von rund 130.000 Tonnen. Neben anderen Metallen wie Nickel, Silber und Zinn bilden die zunehmenden Mengen an Kunststoffen mit einem Volumen von deutlich über 50.000 Tonnen die zweitgrößte Materialgruppe. Hierzu gehörten Sonderisolierwerkstoffe wie Polyurethan, thermoplastische Elastomere und Fluorpolymere, Standardkunststoffe – wie Polyvinylchlorid und Polyethylen – und Weichmacher zur Herstellung von PVC-Compounds.

Für die Produktion von Bordnetz-Systemen kauft der Unternehmensbereich Wiring Systems Kabel und Leitungen zu großen Teilen vom Segment Wire & Cable Solutions, nutzt jedoch auch externe Zulieferer. Die Beschaffung von Steckverbindern und Befestigungsteilen erfolgt weitgehend von außen. 2015 intensivierten wir die Internationalisierung unserer Einkaufsaktivitäten, um auf wachsende globale Anforderungen unserer Kunden reagieren zu können.

Materialaufwand des Unternehmensbereichs Wiring Systems

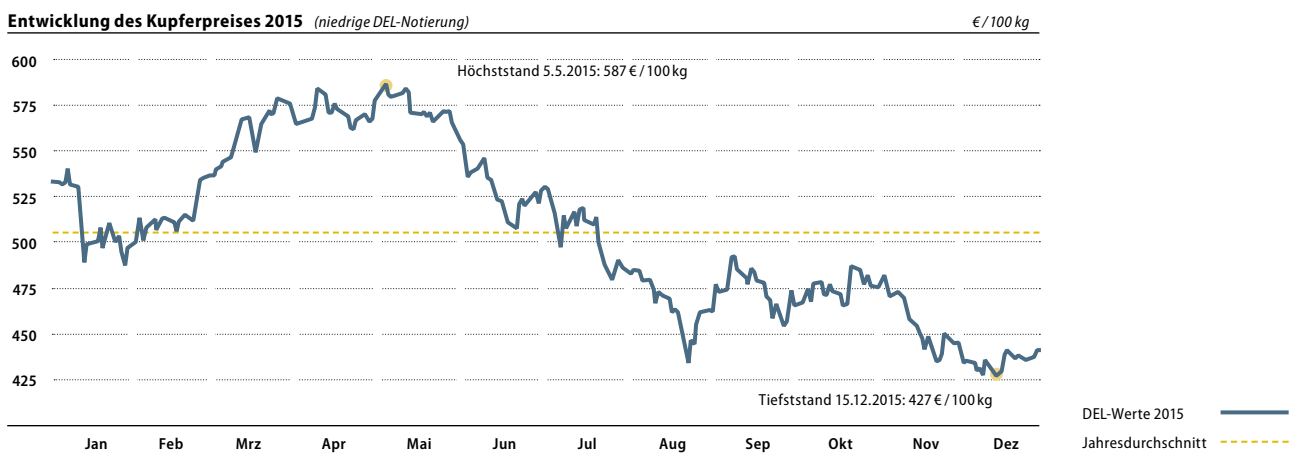
Anteil wichtiger Materialgruppen 2015



Mit einem Anteil von 41 Prozent waren Steckverbinder unverändert die wichtigste Materialgruppe, gefolgt von Kabeln und Leitungen mit 37 Prozent, Befestigungsteilen mit 9 Prozent, 7 Prozent elektrischen Komponenten sowie einem 6-prozentigen Anteil an Spritzgussteilen. Der Materialaufwand des Segments lag im Berichtszeitraum bei 1.538,1 Mio. € oder 57,6 Prozent des Bereichsumsatzes nach 1.384,2 Mio. € im Vorjahr (57,7 Prozent), wobei wir durch den internationalen Vergleich der Konditionen für unsere verschiedenen Standorte Einsparungen erzielen konnten.

Steigende Volatilität wichtiger Metallpreise

LEONI bezieht den wichtigen Rohstoff Kupfer bei großen strategischen Lieferanten – die Preisfindung erfolgt auf Basis der Notierung an der Londoner Metallbörse. Während sich Kupfer zunächst bis auf einen Höchstwert von 5,87 €/kg im Mai stark verteuerte, sank der Preis anschließend signifikant ab: Mitte Dezember erreichte die Notierung ihren 2015er Tiefststand von 4,27 €/kg. Danach erholte sie sich wieder und stieg bis zum Jahresende auf 4,42 €/kg. Im Durchschnitt kostete das Kilogramm Kupfer in der Berichtsperiode 5,06 € und damit etwa 4 Prozent weniger als im Vorjahr.



Der Silberpreis stabilisierte sich im Laufe des Jahres 2015 weiter. Das Kilogramm lag ähnlich wie im Vorjahr bei durchschnittlich 454,21 €. Im Gegensatz dazu verbilligten sich Nickel und Zinn spürbar: Im Jahresdurchschnitt fiel der Nickelpreis um 16 Prozent auf 10,64 €/kg, das Kilogramm Zinn kostete mit 14,59 € etwa 12 Prozent weniger als 2014.

Kunststoffpreise legen weiter zu

Der deutliche Verfall des Ölpreises im vergangenen Jahr wirkte sich auf die Kunststoffkosten nicht aus: Im Gegenteil verteuerten sich Standardkunststoffe im Zeitraum von März bis September teilweise sogar erheblich. Eine Entspannung ist hier nur in geringem Maße zu erwarten. Die Versorgungssituation bei den Kunststoffen war bis auf wenige Ausnahmen relativ ausbalanciert: Spezialweichmacher sind aufgrund der hohen Marktmacht der wenigen Anbieter weiterhin knapp und damit teuer.

Komponentenbeschaffung: Ausbau der Standorte in Asien und Amerika

Für die Beschaffung von Komponenten wie Steckverbinder und Befestigungsteile arbeitet LEONI häufig mit Lieferanten zusammen, die im Zuge der Auftragsvergabe durch die Kunden aus der Automobilindustrie bestimmt werden. Auf Preissteigerungen und Beschaffungsengpässe reagieren wir mit intensiven globalen Lieferantenverhandlungen, neuen Technologien und Substitution. Im Berichtsjahr spielte der Auf- und Ausbau der Beschaffungsaktivitäten an unseren Standorten in Asien und Amerika eine besonders wichtige Rolle. Darüber hinaus entwickelte LEONI die lokale Expertise in Rumänien und Nordafrika weiter.

Performancepotenziale gezielt genutzt

Lieferantenbeziehungen zu pflegen und weiter auszubauen ist für LEONI von großer Bedeutung. Der Unternehmensbereich WCS differenzierte sein Beschaffungsmanagement daher im Berichtsjahr weiter, um leistungsstarke und innovative Lieferanten frühzeitig in die Produktentstehung einzubinden. Das 2014 gestartete Projekt „Purchasing Excellence“ ist bereits weit fortgeschritten und wird zu einer besser aufgestellten Einkaufsorganisation führen. Das ambitionierte Konzept entstand im Rahmen des divisionsweiten Performance-Programms „WCS ON Excellence“ und soll globale Einkaufssynergien heben. Darüber hinaus etablierte LEONI funktionsübergreifende Teams, die die Material- und Wertschöpfungskette ganzheitlich betrachten und optimieren.

Im Unternehmensbereich WSD setzten wir die Programme zur Performance-Verbesserung fort: Für alle Schlüssellieferanten gelten definierte Grundsätze, die global umgesetzt werden – so stellen wir eine weltweite Erfüllung der hohen Anforderungen an gelieferte Teile und Komponenten sicher. Das globale Einkaufsmanagement unterstützt unsere zunehmend internationalen Aktivitäten und den Eintritt in neue Märkte gemeinsam mit unseren Kunden. Mit Hilfe von „Best-in-Class“ Prozessen, die weltweit im Einkauf der WSD umgesetzt wurden, entwickelten wir eine Beschaffungsstruktur, die sowohl die Lokalisierung von Lieferanten und eine Optimierung des Lieferantenpanels als auch hohe Standardisierung und neue Technologien beinhaltet. Dank dieser Versorgungsstrategie können wir unsere Projekte exzellent unterstützen und stärken so unsere hohe Wettbewerbsfähigkeit.

Mitarbeiter*

Stammebelegschaft wächst auf rund 74.000 Mitarbeiter

Im abgelaufenen Geschäftsjahr vergrößerte sich die Stammebelegschaft der LEONI-Gruppe stichtagsbezogen um 6.030 auf 74.018 Personen. Der Aufbau fand vor allem in der Region EMEA statt und stand im Zusammenhang mit neuen Bordnetz-Projekten an Standorten in Ägypten, Rumänien und Serbien.

Im Unternehmensbereich Wiring Systems erhöhte sich die Zahl der Mitarbeiter insgesamt um 5.689 auf 64.745 Beschäftigte. Dabei machte sich neben den zahlreichen planmäßig verlaufenden neuen Projekten auch ein temporär höherer Personalbedarf für umfangreiche und komplexer als erwartete Neuanläufe in einem rumänischen Werk bemerkbar. Im Segment Wire & Cable Solutions waren Ende 2015 mit 9.007 Personen 328 Beschäftigte mehr tätig als vor Jahresfrist. Neueinstellungen gab es hier insbesondere für den Ausbau der Automobilkabelfertigung an Standorten in Asien und Amerika. Die Holdinggesellschaft LEONI AG hatte zum Stichtag 266 Arbeitnehmer nach 253 ein Jahr zuvor.

Weiterhin arbeitete der Großteil der LEONI-Gesamthebelegschaft – 69.659 Personen (Vorjahr: 63.680) oder 94,1 Prozent (Vorjahr: 93,7 Prozent) – im Ausland. Auf Deutschland entfielen 5,9 Prozent oder 4.359 Arbeitnehmer (Vorjahr: 4.308). 9,5 Prozent des Personals (Vorjahr: 9,9 Prozent) waren in Hoch- und 90,5 Prozent (Vorjahr: 90,1 Prozent) in Niedriglohnländern aktiv.

Um schnell auf Konjunkturschwankungen reagieren zu können, beschäftigte LEONI Ende 2015 11.279 Mitarbeiter (Vorjahr: 13.453) in befristeten Arbeitsverhältnissen. Über Personalleasingverträge waren 4.366 Personen (Vorjahr: 6.366) angestellt. Dabei verringerte sich die Zahl der Zeitarbeitskräfte in China aufgrund von planmäßig auslaufenden Projekten, während für die komplexen Neuanläufe in Osteuropa vermehrt auf Personalleasing zurückgegriffen wurde.

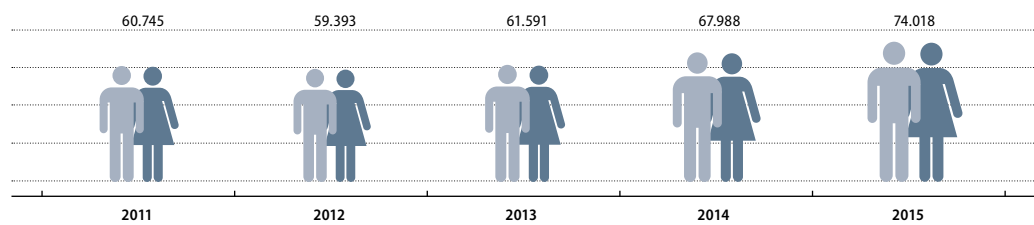
* In diesem Lagebericht und im gesamten Geschäftsbericht werden Begriffe wie „Mitarbeiter“ und „Arbeitnehmer“ sowie Berufsbezeichnungen aus Gründen der besseren Lesbarkeit stellvertretend für „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“, „Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer“ oder die männliche und weibliche Form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

Im Durchschnitt waren die LEONI-Beschäftigten in Deutschland 2015 41,0 Jahre alt (Vorjahr: 41,0) und seit zwölf Jahren (Vorjahr elf) im Unternehmen tätig. 93 Mitarbeiter konnten im Berichtsjahr ihr 25-jähriges Betriebsjubiläum feiern (Vorjahr: 87). Die Quote der Menschen mit einer schweren Behinderung nahm von 3,3 Prozent auf 3,4 Prozent der Gesamtbelegschaft zu. Insgesamt arbeiteten 336 Personen (Vorjahr: 345) in Teilzeit und weitere 112 befanden sich in Altersteilzeit (Vorjahr: 86).

Alle wichtigen Personalmaßnahmen wurden auch 2015 in enger Abstimmung und vertrauensvoller Kooperation zwischen der Unternehmensleitung und dem Gesamtbetriebsrat in Deutschland, dem Europäischen Betriebsrat sowie lokalen Arbeitnehmervertretern und Betriebsräten umgesetzt. Durch die neue Zusammensetzung der Gremien (Europäischer Betriebsrat, Gesamtbetriebsrat, Wirtschaftsbeirat) und neu gegründete Ausschüsse wurde die Zusammenarbeit weiter ausgebaut und vertieft.

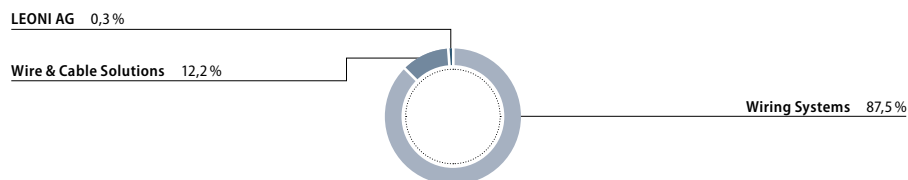
Mitarbeiter im Konzern

Stand 31. Dezember



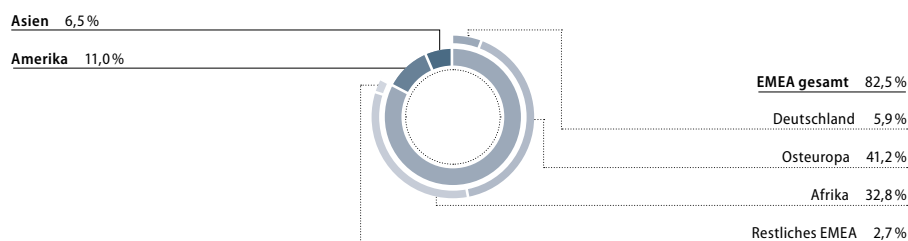
Mitarbeiter nach Segmenten

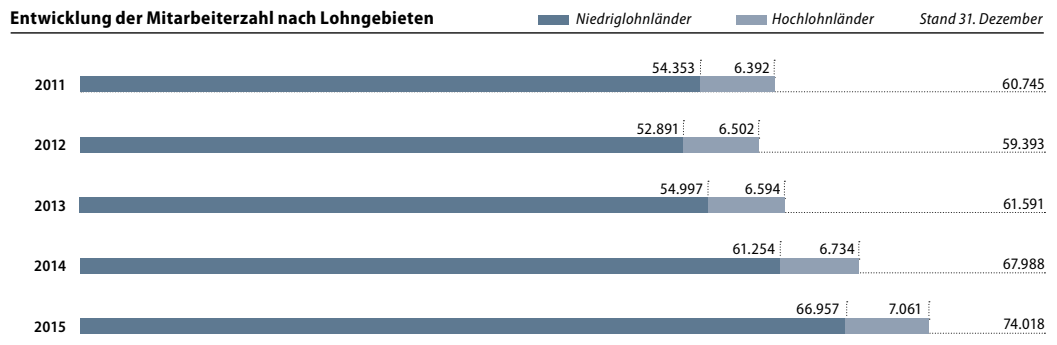
Stand 31. Dezember 2015



Mitarbeiter nach Regionen

Stand 31. Dezember 2015





Personalstrategie und -organisation

Das Hauptziel der LEONI-Personalstrategie ist es, das Unternehmen auch in Zukunft als attraktiven Arbeitgeber aufzustellen und damit die Unternehmensstrategie insbesondere im Hinblick auf das geplante globale Wachstum zu unterstützen. Wesentliche Bestandteile der globalen HR- (Human Resources-) Strategie, die auf innovative und effiziente Strukturen und Prozesse im Personalmanagement abzielt, werden im Rahmen des strategischen Programms oneHR umgesetzt. OneHR etabliert global harmonisierte und standardisierte HR-Kernprozesse und stellt ein modernes weltweites IT-System für alle HR-Stammdaten bereit. Dies ist die Grundlage für den wirksamen Einsatz moderner, für den Unternehmenserfolg wichtiger Personalinstrumente wie etwa strategische Personalplanung, Karriere- oder Nachfolgeplanung. Das Programm wird zu einer stärkeren Effizienz, einer verbesserten Servicequalität und einem erweiterten HR-Leistungsportfolio führen, in dem unter anderem eine neue Organisation mit sogenannten Shared Service Centern (SSC) und harmonisierte HR-Kernprozesse mit globalen Steuerungsstrukturen umgesetzt werden. Ziel ist eine schnelle Realisierung von Kostenvorteilen für die jeweiligen Standorte und Länder, fokussiert durch einen zügigen sequentiellen Aufbau von regionalen SSCs (Europa, Nordafrika, Asien und Amerika) und das anschließende parallele Einführen der globalen HR-Prozesse.

2015 stand die weitere Standardisierung von Payroll- und Zeitsystemen, der Aufbau des organisatorischen und technologischen Rahmens für die Shared Service Center und insbesondere die Implementierung des neuen Recruiting systems in nun insgesamt 13 LEONI-Ländern im Vordergrund.

LEONI als attraktiver Arbeitgeber

LEONI ist bestrebt, seinen Mitarbeitern interessante Aufgaben mit hoher Eigenverantwortung in einem motivierenden, fördernden und konstruktiven Umfeld zu bieten, um als attraktiver Arbeitgeber kompetente und engagierte Beschäftigte zu finden und an das Unternehmen zu binden. Dazu setzen wir unter anderem auf gezieltes, internationales Talentmanagement, umfangreiche Weiterbildungsangebote, flexible Arbeitszeitmodelle und eine leistungsabhängige Vergütung. Auch Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz sind von wesentlicher Bedeutung für die Attraktivität eines Arbeitsplatzes. Informationen dazu finden Sie im Nachhaltigkeitsbericht.

Die Attraktivität von LEONI als Arbeitgeber wurde 2015 durch die erneute Prämierung unseres Unternehmens als „Top Arbeitgeber Deutschland“ vom „Top Employers Institute“ auch von externer Seite bestätigt.

Talentmanagement Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter und das Management von Talenten sind feste Bestandteile unserer unternehmerischen Verantwortung. Hierzu gibt es vielfältige Personalentwicklungsmaßnahmen. Zur weltweiten Nachfolgeplanung für Schlüsselpositionen und um Mitarbeitern Veränderungsmöglichkeiten aufzuzeigen, organisierten wir 2015 weltweit diverse Talentkonferenzen. Damit Beschäftigte ihren Fähigkeiten und Qualifikationen entsprechend optimal im Unternehmen eingesetzt werden und sich bedürfnisgerecht weiterentwickeln können, wurde am Standort Kitzingen außerdem in einer Pilotphase ein neues Konzept für Mitarbeiterentwicklungsgespräche eingeführt, die Klarheit über aktuelle und künftige Anforderungen an Stellen und Beschäftigte schaffen.

International Assignment Als Reaktion auf den wachsenden Bedarf an fachspezifischem Know-how in den Regionen Asien und Amerika hat LEONI im vergangenen Jahr ein neues Programm zur Förderung von Führungskräften aus den jeweiligen Regionen aufgesetzt. Dabei wechseln Potenzialträger aus Amerika und Asien für ein bis zwei Jahre in ein Kompetenzzentrum in Europa und bringen das dort erworbene Fachwissen anschließend in ihren Regionen ein. Ein Schwerpunkt lag 2015 auf dem Know-how-Transfer nach Südkorea. Auch die adäquate Wiedereingliederung von Mitarbeitern, die nach einer Entsendung in ihr Heimatland zurückkehren, spielte eine wichtige Rolle.

Weiterbildung Im vergangenen Jahr konnten die LEONI-Beschäftigten erneut ein umfangreiches Weiterbildungsangebot nutzen, das vorwiegend interne Schulungen in den Bereichen Fach-, Führungs- und Managementkompetenzen, Soft Skills, Projektmanagement, IT, Sprachen und psychische Gesundheit umfasste. Bei Bedarf wurden zusätzliche externe Seminare angeboten, vor allem zum Aufbau von Fach- und Methodenkompetenz. Alleine in Deutschland organisierte LEONI im Berichtsjahr 712 Veranstaltungen (Vorjahr: 832) mit 3.468 Teilnehmern (Vorjahr: 3.968). Darüber hinaus fanden erste Pilotveranstaltungen eines neuen, internationalen Führungskräftestrainings mit den Themenschwerpunkten Feedback-Kultur und Wertschätzung statt.

Arbeitszeitmodelle Die Mitarbeiter von LEONI können eine Reihe von flexiblen Arbeitszeitmodellen wie Teil-, Gleit- und Vertrauensarbeitszeit, Jobsharing und Teleworking in Anspruch nehmen. Damit wollen wir dazu beitragen, dass unsere Beschäftigten Familie und Beruf besser vereinbaren können, und so auch eine größere Diversität in der Belegschaft erreichen. Nach einer 2015 mit dem Gesamtbetriebsrat in Deutschland geschlossenen Vereinbarung können die Standorte ihren Mitarbeitern nun auch anbieten, bis zu vier Tage pro Monat zuhause zu arbeiten, um die Work-Life-Balance weiter zu verbessern.

Betriebliches Vorschlagwesen Um ihr Unternehmen selbst aktiv zu gestalten und zum Erfolg beizutragen, beteiligten sich unsere Mitarbeiter auch 2015 wieder intensiv am Ideenmanagement: Weltweit wurden im Berichtsjahr circa 18.650 Verbesserungsvorschläge als nützlich erachtet und umgesetzt (Vorjahr: rund 17.500). Sie betreffen alle Unternehmensbereiche und reichen von Prozessoptimierung über Produktverbesserung bis hin zu Energieeinsparung oder Mitarbeitermotivation. Um die Effizienz des Vorschlagwesens weiter zu steigern, wurde 2015 die Einführung eines divisionsübergreifenden IT-Systems für Ideenmanagement vorbereitet.

Ausbau der Diversity (Vielfalt)

LEONI sieht Diversity als strategischen Erfolgsfaktor für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens, da heterogene Teams komplexe Aufgaben besser lösen können. Zudem unterstützt die permanente Auseinandersetzung mit Diversity unsere Unternehmenskultur. Unsere entsprechenden Aktivitäten zielen insbesondere auf eine angemessene Beteiligung von Frauen im Management und eine stärkere Internationalisierung.

Die konsequente Förderung von Frauen bei LEONI beinhaltet neben der besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf durch flexible Arbeitszeitmodelle eine Vielzahl an Maßnahmen. So unterstützen wir Potenzialträgerinnen mit gezielter Qualifizierung und speziellen Mentoring-Aktivitäten wie beispielsweise dem Entwicklungsprogramm für weibliche (Nachwuchs-)Führungskräfte der Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft. Bei Personalentwicklungs-Aktionen und Management-Trainings werden Frauen überproportional berücksichtigt. Außerdem halten wir Personalberatungen dazu an, bevorzugt Kandidatinnen zu identifizieren und vorzustellen. Auch bei der Nachwuchsrekrutierung setzen wir an, indem wir beispielsweise sogenannte Girls' Days an mehreren Standorten veranstalten, die Mädchen mit technischen Berufen vertraut machen sollen. Zudem unterstützt LEONI ein Technik-Mentorinnen-Programm der Technischen Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm.

Im Berichtsjahr hatten Frauen weltweit einen Anteil von 52 Prozent (Vorjahr: 53 Prozent) an der LEONI-Gesamtbelegschaft. Der Anteil von Frauen in Managementpositionen nahm auf rund 29 Prozent (Vorjahr: 28 Prozent) zu. Damit konnte LEONI den Anteil von Frauen in Führungspositionen leicht ausbauen.

Zusätzliche Details zur Umsetzung von Diversity-Zielen finden sich im Corporate Governance-Bericht.

Zur weiteren Internationalisierung des Managements dienen bei LEONI spezielle Mentoring-Programme, Konferenzen, Workshops, eLearning-Tools und interkulturelle Sensibilisierungstrainings. Beim Auswahlprozess für Stellenbesetzungen finden internationale Erfahrungen verstärkt Berücksichtigung. Im Jahr 2015 wurden weitere Top-Positionen im Senior Management in Deutschland mit internationalen Führungskräften besetzt.

Generell ist LEONI bestrebt, ein vorurteilsfreies Arbeitsumfeld zu schaffen, das niemanden diskriminiert. Entsprechende Weisungen finden sich in unternehmensinternen Regelwerken und externen Grundsatzserklärungen, die LEONI unterzeichnet hat. Von besonderer Bedeutung ist dabei unsere Sozialcharta, die vor dem Hintergrund der zunehmenden Internationalisierung bereits 2003 ins Leben gerufen wurde. In dieser „Erklärung zu den sozialen Rechten und industriellen Beziehungen“ verpflichten wir uns, an allen LEONI-Standorten für die Einhaltung der Menschenrechte und grundlegender Arbeitnehmerschutzrechte zu sorgen. Damit richtet sich LEONI global nach den Vorgaben der Internationalen Arbeitsorganisation ILO der Vereinten Nationen. Die Erfüllung dieser Standards in unseren Werken wird regelmäßig und weltweit durch unsere interne Revision überprüft. Auch bei unseren Geschäftspartnern werben wir für Diversity: So arbeiteten wir unter anderem in Frankreich verstärkt mit Unternehmen zusammen, die Menschen mit Behinderung beschäftigen. Ferner fordern unsere allgemeinen Einkaufsbedingungen von Lieferanten, die Sozialcharta und die Prinzipien des UN Global Compact einzuhalten. Schwerwiegende und wiederholte Verstöße gegen die dort festgelegten Grundsätze berechtigen LEONI zur sofortigen Beendigung der Lieferbeziehung.

Corporate
Governance-Bericht
» Seite 29

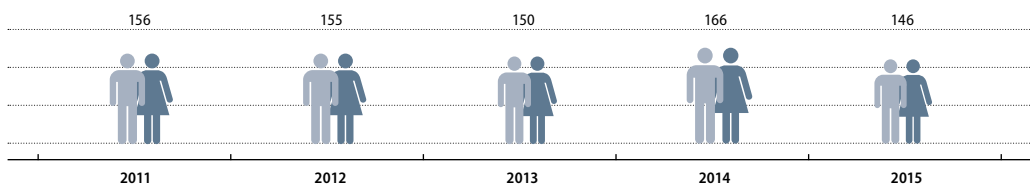
Nachhaltigkeitsbericht
» Seite 102

Ausbildung und Berufseinstieg

Ende Dezember 2015 erlernten bei LEONI in Deutschland 146 junge Menschen einen Beruf (Vorjahr: 166). Die Ausbildung erfolgte in 16 kaufmännischen und gewerblichen Ausbildungsgängen und fand an unseren Standorten in modernsten Schulungsräumlichkeiten und teilweise eigenen Lehrwerkstätten statt. Damit bildete LEONI erneut über den eigenen Bedarf aus – insbesondere künftige Maschinen- und Anlagenführer im Rahmen einer über die beruflichen Fortbildungszentren der Bayerischen Wirtschaft geförderten Ausbildung.

Zahl der Auszubildenden in Deutschland

Stand 31. Dezember



Erneut konnten unsere Nachwuchskräfte am wichtigen Ausbildungsstandort Roth in der „LEONI Junior Group“ – einem Unternehmen im Unternehmen, das von Berufseinsteigern in Eigenverantwortung geführt wird – bereichsübergreifende Kompetenzen erwerben. Alle deutschen Auszubildenden hatten bei einem Betriebsausflug die Gelegenheit, andere junge Mitarbeiter und Unternehmensbereiche kennenzulernen.

Um die Berufseinsteiger zusätzlich zu motivieren, gewährt LEONI bei Erreichen eines bestimmten Notendurchschnitts eine Prämie pro Ausbildungsjahr. Außerdem erhielten mehrere Auszubildende im vergangenen Jahr aufgrund ihrer hervorragenden Abschlussprüfung eine Sonderprämie. Hinzu kamen weitere 16 Stipendiaten, die von den beiden Unternehmensbereichen gefördert wurden, nachdem sie ihre Erstausbildung erfolgreich bei LEONI absolviert und sich für eine weitergehende Ausbildung z.B. an einer Technischen Hochschule entschieden haben.

2015 absolvierten 27 junge Menschen bei LEONI ihr Duales Hochschulstudium (Vorjahr: 23). Neue Partnerhochschule ist seit 2015 die Technische Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm. Die dadurch vergrößerte räumliche Nähe von Studien- und Praktikumsort führt zu einer höheren Flexibilität für die Studierenden und steigert die Bekanntheit von LEONI als attraktivem Arbeitgeber in der Region.

Darüber hinaus intensivierten wir in der Berichtsperiode unsere Ausbildungsaktivitäten im Ausland: In Marokko unterzeichnete die Wiring Systems Division gemeinsam mit anderen Bordnetz-Herstellern einen Kooperationsvertrag mit dem Bildungsministerium, der die Schaffung von insgesamt 30.000 Ausbildungsplätzen bis zum Jahr 2019 vorsieht. Im Rahmen dieses Projekts wird LEONI dort mehr als 5.000 junge Menschen in einer vierjährigen Ausbildung fördern und betreuen. Unsere Nachwuchskräfte in China erhalten ihre Fachausbildung im mechanischen und elektrischen Bereich weiterhin in einem Technical Training Center nach deutschem Vorbild.

Hochschulabsolventen konnten wie in den Vorjahren direkt in einer bestimmten Funktion oder mit einem Traineeprogramm bei LEONI einsteigen. Im vergangenen Jahr erweiterte der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions sein Angebot an Traineepositionen und verstärkte die Zusammenarbeit mit der Wiring Systems Division in diesem Bereich, um Synergien zu heben und die Trainees besser zu vernetzen. Auch hier spielt Internationalisierung eine zunehmende Rolle. Zum einen sehen viele Trainee-Programme einen Auslandseinsatz vor und zum anderen werden mehr und mehr Nachwuchskräfte aus anderen Ländern als Trainees ausgebildet.

Personalmarketing und Nachwuchs-Rekrutierung

2015 wurden insbesondere die internationalen Personalmarketing-Aktivitäten verstärkt, um die Wahrnehmung von LEONI als globaler „Employer of Choice“ zu verbessern. Hierzu trugen die Umsetzung des „Employer Branding“-Konzepts und die Einführung des internationalen Bewerbermanagement-Systems TALEO bei.

Auch die Kooperation mit Schulen und Hochschulen haben wir intensiviert. Zu den bedeutendsten Projekten für Jugendliche zählte neben Bewerbungstrainings und einem Karrieretag wieder die „Nacht der Ausbildung“ in Roth. Dort erhielten junge Menschen die Chance, LEONI als möglichen Arbeitgeber kennenzulernen. Der Standort Roth wurde außerdem für sein großes Engagement auf den Gebieten Berufsorientierung, -findung und -praktika ausgezeichnet: Im Wettbewerb „Das hat Potenzial“ vom Arbeitskreis SCHULEWIRTSCHAFT des Bundeswirtschaftsministeriums erhielten wir den ersten Preis in der Kategorie mittlere Unternehmen.

Deutlich ausgebaut wurden im Berichtsjahr die internationalen Kontakte zu Hochschulen und Universitäten, um LEONI auch bei Studierenden außerhalb Deutschlands weiter bekannt zu machen. Zusätzlich zu 30 Hochschul- und Firmenkontaktmessen in Deutschland nahm LEONI an ähnlichen Veranstaltungen in vielen anderen Ländern mit eigenen Standorten teil, unter anderem in Ägypten, Marokko, Großbritannien, der Schweiz, Serbien und Tunesien. In Ägypten bot LEONI zudem erneut ein „Summer Internship Program“ an, bei dem Studierende das Unternehmen kennenlernen konnten.

Im Rahmen des Deutschlandstipendiums förderte die LEONI AG im vergangenen Jahr 13 Stipendiaten an der Universität Erlangen Nürnberg und der Technischen Universität München. Zahlreiche Studierende absolvierten außerdem Praktika oder schrieben ihre Abschlussarbeiten in Kooperation mit LEONI.

Wie in den Vorjahren unterstützten wir auch wieder vielfältige Hochschulinitiativen, beispielsweise mehrere Teams, die am Wettbewerb „Formula Student“ teilnehmen, sowie Workshops zu verschiedenen technischen Themen. An der Hochschule Landshut wird seit dem Wintersemester 2015 in Kooperation mit LEONI und anderen Unternehmen ein neuer Masterstudiengang Bordnetzentwicklung angeboten.

Forschung & Entwicklung

F&E-Ziele

LEONI betreibt intensive Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (F&E). Ziel ist es, neue Produkte und Lösungen zu entwickeln, um unsere in vielen Märkten führende Wettbewerbsposition weiter auszubauen und zusätzliche Abnehmergruppen zu erschließen. Entsprechend der Konzernstrategie sollen dazu die F&E-Aktivitäten in Asien und Amerika erweitert sowie die Effizienz und Exzellenz unserer Produktionsprozesse gesteigert werden. Zudem wollen wir mit Neuentwicklungen dazu beitragen, unsere Systemkompetenz zu vergrößern und zum innovativsten Kabelanbieter zu werden.

Organisation und Aktivitäten 2015

Die F&E-Aktivitäten liegen in der Verantwortung der beiden Segmente und deren Fachabteilungen. Der Unternehmensbereich Wiring Systems betreibt Entwicklungszentren unter anderem in China, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, der Slowakei, Südkorea und den USA. Die WSD-Zentralabteilung am Standort Kitzingen leistet zusätzliche Entwicklungsarbeit und projektbezogene Unterstützung. 2015 wurden die F&E-Kapazitäten vor allem in Asien erweitert – mit Schwerpunkt in China und Südkorea. Auch den Entwicklungsstandort in der Slowakei haben wir ausgebaut. Um unsere Systemkompetenz und Innovationskraft zu erhöhen, wurden im Berichtsjahr die gemeinsamen Forschungs- und Vorentwicklungsaktivitäten mit unseren Kunden intensiviert und unser Innovationsmanagement weiter optimiert.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions verfügt über ein divisionsweites Entwicklungsnetzwerk mit kundenorientierten und effizienten Einheiten. Zusätzlich gibt es Kompetenzzentren in Deutschland und der Schweiz sowie zentrale Einheiten, die sich auf die Optimierung der Produktion fokussieren. Ergänzend sorgen das strategische Technologie- und Innovationsmanagement, die zentrale Vorentwicklung und ein professionelles Patentmanagement für die Umsetzung und Absicherung von Neuentwicklungen. Um die F&E für das wichtige Thema Isolationswerkstoffe zu optimieren und zu vereinfachen, wurden die Aktivitäten in diesem Bereich Anfang 2015 in der neuen Abteilung Development & Compounding zusammengeführt.

Zwischen den F&E-Spezialisten der beiden Unternehmensbereiche gibt es auf vielen Gebieten eine enge Kooperation. Dadurch kann LEONI auch im Sinne der Kunden unterschiedlichstes Know-how für spezifische Aufgaben bündeln und Synergien erzielen. 2015 wurde ein divisionsübergreifendes „Innovation Board“ installiert, das der besseren Vernetzung und dem Austausch zu langfristigen Technologieentwicklungen im vorwettbewerblichen Umfeld dient.

Entwicklungsschwerpunkte

Wichtigstes F&E-Thema im Unternehmensbereich Wiring Systems war auch 2015 wieder die projektbezogene Entwicklung kundenspezifischer Bordnetz-Systeme. Dabei blieb die Gewichts- und Bauraumoptimierung zur Senkung des CO₂-Ausstoßes der Fahrzeuge eine vordringliche Aufgabe. Angesichts der zunehmenden Anzahl an Fahrerassistenzsystemen und der entsprechend wachsenden Bordnetz-Komplexität beschäftigen wir uns bei der Suche nach zukünftigen Konzepten unter anderem auch mit Bionik-Ansätzen. Schwerpunkte bildeten ferner die Entwicklung eines 48-Volt-Bordnetzes zur Verbesserung der Energiebilanz im Pkw sowie die Erweiterung unseres Angebots an Produkten für Elektro- und Hybridfahrzeuge.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions verfolgte im Berichtsjahr ebenfalls zahlreiche kunden- und marktspezifische Projekte, insbesondere für die Automobilindustrie, Medizintechnik, Investitionsgüterindustrie und Infrastrukturbranche. Wichtige Themen waren weiterhin der Ausbau des Portfolios an halogenfreien Kabeln, miniaturisierten Leitungen, Lichtwellenleitern und Produkten für Hochfrequenzanwendungen, die Entwicklung innovativer Lösungen zur Signal- und Leistungsübertragung, beispielsweise mit alternativen Materialien wie Aluminium und nichtmetallischen Leitern im Kabelsatz, sowie die konsequente Umsetzung von Kosten- und Gewichtsoptimierungspotenzialen. Auch das Engagement für Green Technology wurde fortgesetzt. Im Bereich Fertigungsverfahren lizenzierten wir eine spezielle Spritzgusstechnologie für die Herstellung von Verbindungsteilen, die im nächsten Schritt für die Kabelproduktion weiterentwickelt wird, da sie uns dort völlig neuartige Möglichkeiten eröffnet.

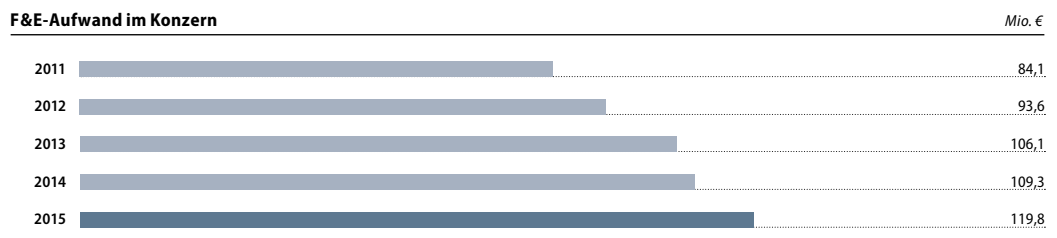
F&E-Aufwand steigt 2015 um 10 Prozent

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung erhöhte sich im LEONI-Konzern 2015 um fast 10 Prozent auf 119,8 Mio. €. Das entsprach einem unveränderten Anteil am Konzernumsatz von 2,7 Prozent. Zudem wurden im Anlagevermögen 2,9 Mio. € Entwicklungskosten aktiviert (Vorjahr: 2,7 Mio. €). Die im Geschäftsjahr abgegrenzten und als Forderungen aktivierten Entwicklungskosten beliefen sich wie im Vorjahr auf 22,7 Mio. €.

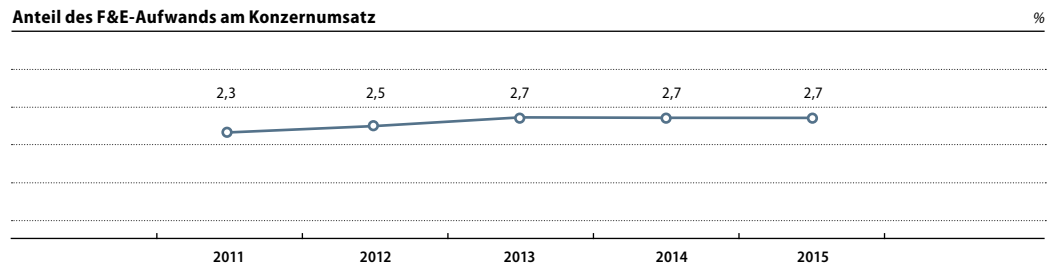
Die Wiring Systems Division steigerte ihren F&E-Aufwand 2015 vor allem im Zusammenhang mit den zahlreichen Neuanläufen um 9,5 Prozent auf 108,0 Mio. € oder 4,1 Prozent des Bereichsumsatzes. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions nahm die Position um rund 3 Prozent auf 13,1 Mio. € oder 0,7 Prozent des Bereichsumsatzes zu.

Am Stichtag 31. Dezember 2015 waren 2,3 Prozent (Vorjahr: 2,4 Prozent) der Konzernbelegschaft oder 1.669 Beschäftigte (Vorjahr: 1.637) im Bereich F&E tätig. Davon arbeiteten 448 Personen (Vorjahr: 356) im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions und 1.221 (Vorjahr: 1.281) in der Wiring Systems Division.

F&E-Aufwand im Konzern



Anteil des F&E-Aufwands am Konzernumsatz



Ergebnisse der F&E-Arbeit

2015 schloss LEONI wieder verschiedene kundenspezifische Entwicklungsprojekte ab, brachte innovative Produkte zur Marktreife und meldete mehrere Schutzrechte an. Die Zahl der eingereichten Patente und Gebrauchsmuster nahm von 55 auf 42 ab, davon kamen 16 aus dem Segment WSD (Vorjahr: 23) und 26 von WCS (Vorjahr: 32).

Im Folgenden berichten wir über wichtige Neuentwicklungen aus dem Jahr 2015. Viele dieser Innovationen beschäftigen sich mit Gewichtsreduzierung oder dem Einsatz umweltfreundlicher Materialien und stärken damit auch unsere Position im Bereich Green Technology.

Y-Leistungsverteiler für Hochvolt-Bordnetze Um die Verkabelung von Hybrid- und Elektrofahrzeugen zu vereinfachen, hat der Unternehmensbereich Wiring Systems ein kompaktes und robustes Produkt für die sichere und widerstandsarme Verbindung von Nebenaggregaten im Hochvolt-Bordnetz entwickelt: Mit unserem neuartigen Y-Verteiler lässt sich die in Hochvolt-Bordnetzarchitekturen immer häufiger nötige Verteilung von Leistung auf zwei HV-Aggregate, beispielsweise auf Klimakompressor und elektrischen Zuheizer, sicher und platzsparend bewerkstelligen. Das innovative Produkt wurde auf der Internationalen Automobilausstellung (IAA) im September 2015 vorgestellt.

Integrated Pyroswitch für mehr Sicherheit Ebenfalls auf der IAA präsentierte LEONI einen pyrotechnischen Trennschalter, der Fahrzeugleitungen im Falle eines Unfalls innerhalb von drei Millisekunden stromfrei schaltet. Das Produkt kann direkt in Vorabsicherungsboxen und Stromverteiler integriert werden und ist an das Airbag-Signal des Autos gekoppelt. Wegen der entsprechend kurzen Reaktionszeit werden Leitungen durch den Aufprall erst nach der Stromabschaltung beschädigt. Das Risiko eines Kurzschlusses und eines daraus resultierenden Fahrzeugbrandes wird dadurch minimiert.

Sicherungs- und Relaisboxen mit Steckeranbindung Zum Ausbau unserer Systemkompetenz im Komponentengeschäft haben wir eine breite Palette von Sicherungs- und Relaisboxen mit speziellen Steckern entwickelt, die eine optimale Schnittstellenabdeckung zwischen Box und Kabelsatz gewährleisten. Damit können wir unseren Kunden individuelle Gesamtlösungen nach ihren spezifischen Anforderungen anbieten.

48-Volt-Bordnetz Gemeinsam mit einem deutschen Premium-Automobilhersteller konzipierte LEONI ein Demonstrationsfahrzeug mit Lösungen für die Einführung von 48-Volt-Bordnetzen. Die höhere Spannung bietet angesichts der wachsenden Anzahl elektronisch gesteuerter Komfort- und Sicherheitsanwendungen erhebliche Vorteile. Sie ermöglicht einerseits grundsätzlich eine energieeffiziente Bedarfsregelung dieser Fahrerassistenzsysteme. Dank des verringerten Stromflusses erlaubt sie andererseits wesentlich kleinere Kabelquerschnitte, was die Bordnetze wiederum leichter macht.

Neuartige Kabelwerkstoffe Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions präsentierte 2015 verschiedene besonders leichte, leistungsfähige oder umweltfreundliche neue Kabel aus innovativen oder alternativen Werkstoffen. Im Fokus standen Kunststoffmischungen für ultradünne Fahrzeugleitungen wie LEONI FLUY, die unverändert gute Isolationseigenschaften bei geringeren Wandstärken ermöglichen und somit zur Bauraum- und Gewichtsreduzierung beitragen. Außerdem wurden beispielsweise Isolationswerkstoffe für Datenleitungen mit höheren Übertragungsraten und ein USB-Kabel aus biobasierten Rohstoffen entwickelt.

Innovative Brandschutzkabel Für das wichtige Thema Brandsicherheit haben wir ebenfalls eine Reihe von Neuheiten auf den Markt gebracht, zum Beispiel einen hochflexiblen, halogenfreien HFFR- (Halogen Free Flame Retardant-) Werkstoff für den Einsatz in Hausgeräten. Im Bereich Datenleitungen wurden verschiedene Kabel mit Funktionserhalt im Brandfall auf Basis von Silikon oder – bei Hochfrequenzanwendungen – mit sogenannten Glimmerfolien entwickelt.

Lösungen für spezifische lokale Anforderungen Die zunehmende Internationalisierung der WCS-Aktivitäten erfordert verstärkt Produkte und Lösungen, die den spezifischen Anforderungen in für uns wichtigen Wachstumsmärkten entsprechen. Im Berichtsjahr arbeiteten wir daher unter anderem an einem neuen, flammwidrigen Kabel-Isolationsmaterial für die indische Bahnindustrie sowie an Kunststoffmischungen für Fahrzeugleitungen, die mit Rohstoffen aus China hergestellt werden.

Neue Lichtfasertechnologien Das 2014 als Konzept präsentierte iEVC (illuminated Electrical Vehicle charging Cable), ein innovatives Ladekabel mit statusindizierter Leuchtfunktion für Elektro- und Hybrid-Fahrzeuge, wurde im Berichtsjahr weiterentwickelt und die Technologie hinsichtlich zusätzlicher Einsatzmöglichkeiten z.B. in den Bereichen Industry & Healthcare sowie Electrical Appliance Assemblies geprüft. Das universell einsetzbare iEVC zeigt durch die Integration einer Leuchteinheit entlang des Kabels den Ladezustand an, ist durch den Einsatz von LED-Technik besonders energieeffizient und ebenso robust wie herkömmliche Ladekabel.

Entwicklungsprojekte und Kooperationen

Beide Unternehmensbereiche engagierten sich 2015 weiterhin gemeinsam mit Kooperationspartnern in verschiedenen, teilweise geförderten Entwicklungsprojekten. So beteiligte sich die Wiring Systems Division beispielsweise zusammen mit Automobilherstellern und anderen Zulieferunternehmen an einem Programm zur Förderung der 48-Volt-Bordnetztechnologie des französischen Automobilindustrieverbands PFA, Filiale Automobile et Mobilités. Mit der Friedrich-Alexander Universität Erlangen-Nürnberg bestehen ferner Promotionskooperationen zur Erforschung von Automatisierungspotenzialen in der Fertigung von Bordnetz-Systemen sowie für die Suche nach innovativen Produktideen zur Unterstützung der automatisierten Leitungsfertigung.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions verfolgt unter anderem zwei Vorhaben im Bereich Lichtfasertechnologien: Wir erproben Laserlichtapplikationen für Fahrzeuge in Zusammenarbeit mit zwei Premium-Automobilherstellern und haben im Berichtsjahr ein großes Förderprojekt aus der Luftfahrtindustrie gewonnen, bei dem neue Lichtfasern für die Kabinenverkabelung erforscht werden. Außerdem wurde das EU-geförderte Programm zur Erforschung neuartiger Flammenschutzmittel auf Basis von Nanotechnologie fortgesetzt und gemeinsam mit der Fraunhofer-Einrichtung für Polymermaterialien und Composite PYCO an

neuen Methoden zur Verbesserung von Kabeleigenschaften gearbeitet. Weitere Kooperationen bestanden mit der Technische Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm im Bereich der Charakterisierung neuer Lichtfasern sowie mit der Universität St. Gallen auf dem Gebiet Technologie- und Innovationsmanagement mit Fokus auf frugaler Innovation. Im Rahmen der Zusammenarbeit mit externen Instituten und Entwicklungspartnern wurde teilweise auch Know-how zugekauft, insgesamt aber nur in unwesentlichem Umfang.

Außerdem gehört LEONI verschiedenen Initiativen wie dem Kunststofftechnik-Netzwerk „PolyKing“ der Hochschule Würzburg-Schweinfurt, dem „Cluster Automotive“ von Bayern Innovativ oder dem „eNOVA Strategiekreis Elektromobilität“ an, um sich mit anderen Unternehmen und der Wissenschaft über neueste technologische Trends auszutauschen. Dazu dient auch unsere Entwicklungspartnerschaft mit zwei Teams des internationalen Hochschul-Konstruktionswettbewerbs „Formula Student“.

Konzernstrategie

>> Seite 54

Nachhaltigkeitsbericht

Nachhaltigkeit (Sustainability) hat für LEONI einen besonderen Stellenwert. Wir verstehen darunter sowohl eine langfristige Geschäftsausrichtung als auch die Integration von ökologischen und sozialen Aspekten in unser Management. So leisten wir einen Beitrag zur Zukunftssicherung unseres Unternehmens sowie zur nachhaltigen Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft. Unsere Leitlinien dafür sind – neben gesetzlichen Vorschriften – anerkannte Standards wie der Deutsche Corporate Governance Kodex, der UN Global Compact und die Charta der Vielfalt. Hinzu kommen interne Regelungen wie unsere Sozialcharta, der LEONI Code of Ethics und Richtlinien zur Qualitätspolitik sowie zu Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz (Safety, Health, Environment; kurz SHE). Um diese Vorgaben umzusetzen und unsere Nachhaltigkeitsorientierung systematisch zu verbessern, wurden in beiden Unternehmensbereichen Management-Systeme für Qualität sowie SHE etabliert.

2015 hat LEONI ein bereichsübergreifendes Projekt aufgesetzt, um ein verbessertes Nachhaltigkeitskonzept zu entwickeln. Ziel ist es, die entsprechenden Aktivitäten der Divisionen koordiniert zu intensivieren und die Nachhaltigkeitsorientierung im gesamten Unternehmen schrittweise auszubauen. Hierzu sollen die bereits existierenden Managementansätze der beiden Segmente strategisch in die Konzernorganisation implementiert und ausgebaut werden.

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

Corporate
Governance-Bericht
» Seite 28

LEONI Website
» www.leoni.com



UN Global Compact-Index
» Seite 236 f

Risiko- und Chancenbericht
» Seite 113, 120 f

Qualitätsmanagement

Um die hohe Qualität und Zuverlässigkeit von Produkten, Dienstleistungen und Prozessen sicherzustellen, verbessert LEONI kontinuierlich die Qualitätsmanagement-Systeme in beiden Unternehmensbereichen.

In der Wiring Systems Division wurde die Verantwortung für die Bereiche Qualitätsmanagement und LEONI Productivity System (LPSplus) im Berichtsjahr zusammengelegt und das entsprechende Managementsystem noch stärker auf kontinuierliche Verbesserung ausgerichtet. Hierzu haben wir ein divisionsweites Verbesserungs- und Coaching-System nach der sogenannten Kata-Methode eingeführt, die zur Optimierung aller Prozesse genutzt wird. Im Hinblick auf die Anzahl der fehlerfrei ausgelieferten Produkte konnten wir in 15 von insgesamt 16 Business Units Qualitätssteigerungen erzielen. Auch auf die Performance-Probleme bei einigen Neuanläufen wurde im vierten Quartal 2015 mit verschiedenen Kata-Projekten reagiert. Die anstehenden Wiederholungsprüfungen nach der Automobilindustrie-Norm ISO/TS 16949 haben wir im Berichtsjahr erfolgreich absolviert, sodass weiterhin alle WSD-Standorte nach diesem Standard zertifiziert sind. Darüber hinaus gab es kundenspezifische Audits für ausgewählte Standorte und Projekte.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions startete Anfang Januar 2015 am Pilotstandort Roth sein divisionsweites Projekt zur Harmonisierung der Geschäftsprozesse in Qualitätsmanagement und -sicherung. Im Oktober begann die Implementierung in den Werken in Indien, Polen und der Türkei. Wie in den Vorjahren durchlief außerdem eine Vielzahl von Unternehmenseinheiten Überwachungs- und Wiederholungsaudits, um die bestehenden Zertifizierungen aufrecht zu erhalten. Alle 54 Gesellschaften der Division sind damit weiterhin nach der Qualitätsnorm ISO 9001 zertifiziert. Außerdem erfüllen zehn Werke die Automobilindustrie-Norm ISO/TS 16949, drei den Medizintechnik-Standard ISO 13485 und zwei die Luft- und Raumfahrt-Norm EN/AS 9100.

Die hohe Qualität unserer Produkte sowie unsere Verlässlichkeit als Partner für die Kunden wurden auch im vergangenen Jahr mit verschiedenen Auszeichnungen belohnt:

Kundenauszeichnungen 2015		
Geschäftsbereich	Auszeichnung	Kunde
WSD, BG European Customers	Supplier Excellence Award in Bronze	Jaguar Land Rover
WSD, BG European Customers	Best Plants Award für die Standorte Bouzkoura (Marokko) und Pitesti (Rumänien)	PSA
WSD, BG European Customers	Best Supplier Award in der Kategorie Cost Savings	PSA
WSD, BG European Customers	Logistics Award für den Standort Pitesti (Rumänien)	Renault Dacia
WSD, BG US Customers & Commercial Vehicles	Quality Systems Basics-Zertifizierung des Standorts Durango (Mexiko)	General Motors
WSD, BG US Customers & Commercial Vehicles	Best Practices Recognition für die Standorte Durango und Hermosillo (beide Mexiko)	Paccar
WCS, BU Automotive Standard Cables	Bulk Commodity Green Supplier of the Year in North and Central America	Yazaki North America
WCS, BU Healthcare	Quality Improvement Award	United Imaging, China

Soziales Engagement

LEONI engagiert sich für verschiedene gesellschaftliche Projekte und Einrichtungen. Gemäß unserem Sponsoring-Konzept haben wir auch 2015 vor allem soziale Aktivitäten an unterschiedlichen Standorten des Konzerns unterstützt. Hinzu kamen in geringerem Umfang Beiträge für Kultur, Bildung und Wissenschaft sowie Sport. Der regionale Schwerpunkt lag im vergangenen Jahr auf der Ukraine: Dort wurden zwei Maßnahmen zur besseren medizinischen Ausstattung von Krankenhäusern in der Region um den Standort Stryj gefördert. Darüber hinaus setzten wir uns für verschiedene soziale Aktivitäten in Deutschland ein, beispielsweise das Projekt „Schülerfirma“ der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung, das lebensnahes Lernen und nachhaltiges Wirtschaften zum Ziel hat. Weitere, über mehrere Jahre laufende Partnerschaften bestehen mit dem Programm „KISS“ (Schwimmunterricht an Nürnberger Schulen), einem Hospiz und einer Einrichtung für die Betreuung krebskranker Kinder.

Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz

LEONI Website
 >> www.leoni.com



Zur Vorbeugung von Arbeitsunfällen und Berufserkrankungen sowie zur Verringerung von Umwelteinwirkungen verfügen beide LEONI-Unternehmensbereiche über inhaltlich einheitliche Leitlinien für Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz (Safety, Health, Environment; SHE). 2015 wurde in den Divisionen mit dem Aufbau standardisierter Berichtsstrukturen begonnen, um künftig eine konzernweit einheitliche Auskunft über SHE-relevante Kennzahlen zu ermöglichen. Darüber hinaus gab es im Unternehmensbereich Wiring Systems organisatorische Veränderungen, um die zunehmend globalen Aktivitäten besser abzubilden und die internationale SHE-Kompetenz zu stärken.

Arbeits- und Gesundheitsschutz

LEONI setzt auf eine vorbeugende Risikoerkennung und eine wirkungsvolle Gefahrenabwehr, um die Sicherheit und Gesundheit der Mitarbeiter zu gewährleisten sowie Verletzungen und Erkrankungen zu vermeiden. Dazu orientieren wir uns an international anerkannten Standards wie zum Beispiel OHSAS 18001. Im vergangenen Jahr absolvierten fünf WSD-Standorte in China, Frankreich, Rumänien und Tunesien das Wiederholungsaudit nach dieser Arbeits- und Gesundheitsschutz-Norm. Im Segment WCS wurde mit einem Schweizer Standort die zweite rechtliche Einheit erfolgreich nach OHSAS 18001 validiert.

Zur weiteren Steigerung der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes gab es im Berichtsjahr eine Reihe von Aktivitäten. Auch hier wurde die divisionsübergreifende Zusammenarbeit und Standardisierung vorangetrieben. Darüber hinaus haben wir zum Beispiel den Brandschutz in nordafrikanischen Bordnetz-Werken verbessert und einen sehr umfangreichen Sicherheitsstandard für Wareneingang, -ausgang und -lagerung in der Wiring Systems-Division implementiert. Wie im Vorjahr förderte unser betriebliches Gesundheitsmanagement eine Vielzahl präventiver Maßnahmen. Als Basis für die Weiterentwicklung divisionsweiter Aktivitäten haben wir außerdem an allen Bordnetz-Standorten den Status-Quo zu vorhandenen Gesundheitsschutz-Strukturen und -Fördermaßnahmen analysiert.

Umweltmanagement

Unser Umweltmanagement ist am international anerkannten Standard ISO 14001 ausgerichtet. Im Unternehmensbereich Wiring Systems sind mittlerweile rund drei Viertel der Werke zertifiziert. 2015 wurden an insgesamt fünf Standorten neue Erstzertifizierungen umgesetzt. Ferner wurden weltweit 16 Organisationseinheiten von der zentralen WSD-SHE-Abteilung auditiert und mit der Implementierung eines Energieeffizienz-Audits begonnen.

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions fanden mehrere Überwachungs- und Wiederholungs-Audits nach der Umweltschutz-Norm ISO 14001 statt, die rund 52 Prozent aller WCS-Gesellschaften erfüllen. Sechs davon sind zusätzlich nach EMAS validiert. Nach der erfolgreichen Erstzertifizierung eines weiteren deutschen Standorts gemäß ISO 50001 entsprachen 2015 außerdem insgesamt vier WCS-Gesellschaften der internationalen Norm für Energiemanagement-Systeme.

Umweltschutz-Maßnahmen

Aufgrund unserer teilweise energieintensiven Fertigung – insbesondere im Segment Wire & Cable Solutions – liegt der Schwerpunkt der Aktivitäten im Bereich Umweltschutz auf der Verbesserung der Energieeffizienz. Hierfür wurde 2015 das Umweltziel mit dem Thema „Effiziente Beleuchtung“ vorgegeben, das alle größeren Standorte verpflichtet, die Bestandsbeleuchtung anhand einer Checkliste zu beurteilen. Aus den Rückmeldungen wurden Maßnahmen zur Verbesserung der Beleuchtungssituation abgeleitet. Einige Werke haben die entsprechenden Verbesserungsmaßnahmen im Berichtsjahr bereits umgesetzt, die übrigen folgen 2016. In der Wiring Systems Division spielte das Thema effiziente Beleuchtung im Berichtsjahr ebenfalls eine wichtige Rolle: Der Unternehmensbereich überarbeitete seinen Standard „Energy Management“, um verstärkt LED-Technologie zu nutzen.

Darüber hinaus prüfen und verwirklichen unsere Werke laufend weitere effizienzsteigernde Maßnahmen. 2015 wurde beispielsweise in der Drahtfertigung in Weißenburg/Deutschland die Kompressorstation umgebaut und unter anderem um eine Wärmerückgewinnung erweitert. Durch die Umsetzung der Maßnahmen wird eine Energieeinsparung von 700.000 kWh pro Jahr generiert. Am slowakischen WCS-Standort Trenčianska Tepla haben wir in eine neue Dampferzeugungsanlage investiert, diese bedarfsoptimiert ausgelegt und gleichzeitig die Wärmeverluste im System reduziert. Damit wird der Gasverbrauch bei gleichbleibender Produktionsauslastung um 60 Prozent gesenkt. Auch die 2015 gestartete zweite Umbauphase der Wiring Systems Divisionszentrale in Kitzingen/Deutschland erfolgt unter Energieeffizienz-Gesichtspunkten. So wird beispielsweise das dort entstehende neue Technikzentrum mit einer eigenen Photovoltaik-Anlage ausgestattet, die den Großteil der benötigten Energie liefert.

Energieverbrauch und CO₂-Emissionen im Konzern

Im Rahmen des UN Global Compact-Fortschrittsberichts veröffentlicht LEONI seit 2012 die Entwicklung des konzernweiten Energieeinsatzes und des CO₂-Ausstoßes. Die bis zum Datum dieses Lageberichts verfügbaren Zahlen beziehen sich auf 2014: In diesem Jahr wurden je 1 Mio. € Umsatz rund 170 MWh Energie verbraucht beziehungsweise direkt und indirekt etwa 47 Tonnen CO₂ emittiert. Die entsprechenden Daten für 2015 werden im nächsten UN Global Compact Fortschrittsbericht publiziert, der voraussichtlich im August 2016 erscheint. Im Zuge des Aufbaus eines konzernweiten Nachhaltigkeitsmanagements wurden die Berechnungsmethoden standardisiert und die einbezogenen Bereiche erweitert, weshalb ein Vergleich mit den in den Vorjahren veröffentlichten Daten nur eingeschränkt möglich ist.

2015 hat LEONI wieder am Carbon Disclosure Project teilgenommen, das im Namen institutioneller Investoren anhand von standardisierten Fragebögen auf freiwilliger Basis Daten und Informationen zu CO₂-Emissionen, Klimarisiken sowie Reduktionszielen und -strategien von Unternehmen erhebt. Auch hierfür wurde die Berechnungsmethodik standardisiert sowie die Datenverfügbarkeit und -qualität erheblich verbessert. Dadurch konnte LEONI im Disclosure Scoring deutliche Fortschritte erzielen.

Green Technology

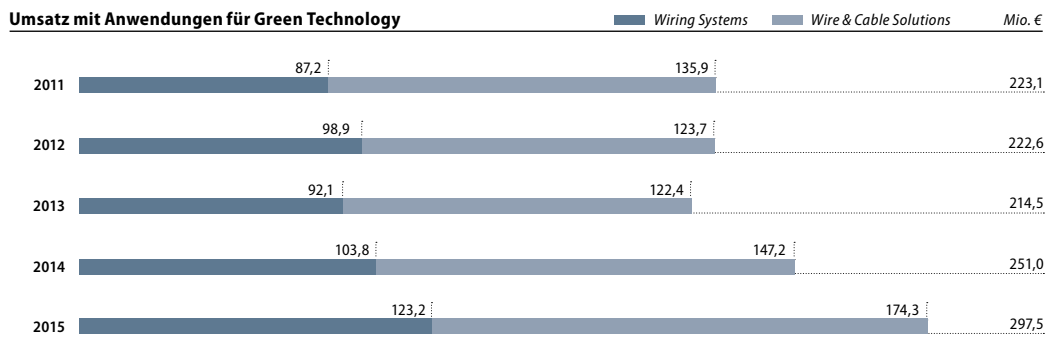
Unter dem Begriff Green Technology versteht LEONI alle Produkte, Systemlösungen und Services, die es ermöglichen, energieeffizienter und ressourcenschonender zu wirtschaften, Emissionen zu reduzieren und damit die Umweltbelastung zu senken. LEONI bedient bereits heute sämtliche vom BMUB (Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit) definierten wichtigsten Märkte für Umwelttechnologien und ist in vielen dieser Branchen sehr gut positioniert.

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht unserer Anwendungsfelder für Green Technology:

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

■ *Schwerpunktmärkte*

2015 wurde das Angebot im Bereich Green Technology weiter ausgebaut. Details über die Neuentwicklungen finden Sie im Kapitel Forschung & Entwicklung. Der Umsatz mit Produkten und Lösungen für Green Technology erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr konzernweit um 18,5 Prozent auf 297,5 Mio. € (Vorjahr: 251,0 Mio. €).

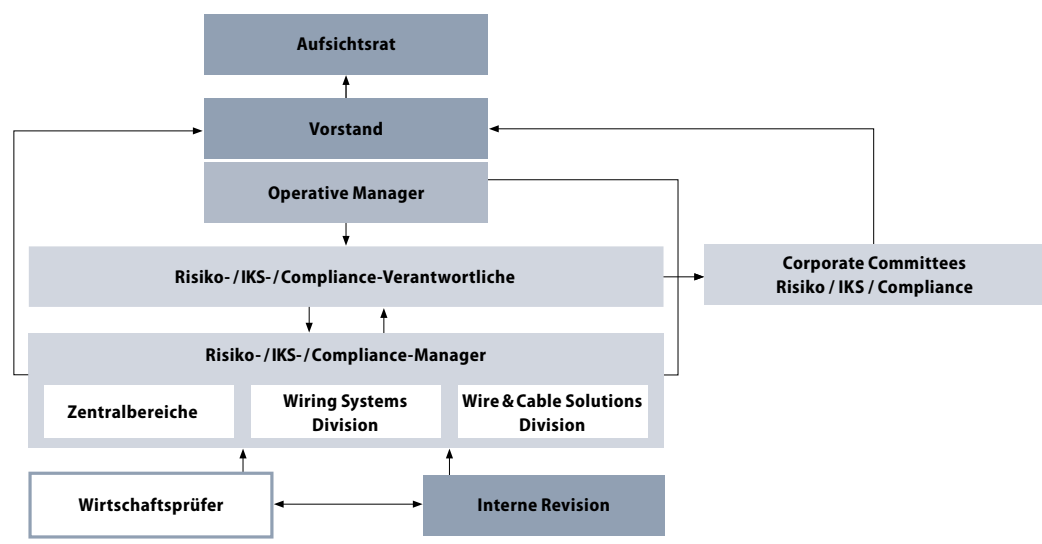


Auch unsere Fertigungsprozesse bewerten wir im Hinblick auf Green Technology: Der Umsatz mit Produkten, die in umweltzertifizierten Standorten bzw. unter Einsatz energieeffizienter Anlagen und Maschinen hergestellt werden, stieg 2015 im Konzern von 3.143,7 Mio. € auf 3.390,8 Mio. €. Hierzu trugen der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions 1.174,9 Mio. € (Vorjahr: 1.128,5 Mio. €) und das Segment Wiring Systems 2.215,9 Mio. € (Vorjahr: 2.015,2 Mio. €) bei.

Risiko- und Chancenbericht

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

Risiko- und Chancenmanagement



Risikomanagement-System

LEONI verfügt über ein mehrstufiges Risikomanagement-System sowie über weitere unterstützende Kontrollsysteme. Zur Früherkennung möglicher „bestandsbedrohender Entwicklungen“ (vgl. § 91 Absatz 2 AktG) infolge der kombinierten Auswirkungen mehrerer Einzelrisiken erfolgt eine Risikoaggregation (mittels Monte-Carlo-Simulation). In dieses konzernweite System sind der zentrale und drei dezentrale Risikomanager sowie die operativ tätigen Führungskräfte aus allen relevanten Unternehmensteilen eingebunden. Die zentrale Überwachung und Koordinierung des Risikomanagement-Prozesses erfolgt durch eine unmittelbar dem Vorstand zugeordnete Stabsstelle, die auch die Gesamtrisikolage des Konzerns ermittelt und beschreibt (Chief Risk Officer).

Das Risikomanagement ist in die bestehenden Planungs-, Controlling- und Informationssysteme integriert und umfasst weltweit alle Gesellschaften der LEONI-Gruppe. Außerdem wird das Risikomanagement-System durch das konzernweite interne Kontrollsystem und das Compliance Management System ergänzt. Neben dem Risikomanagement im engeren Sinn verfügt das Unternehmen damit über ein darüber hinaus gehendes Überwachungssystem für Chancen und Risiken, das auch wesentliche Informationen sämtlicher Managementsysteme zu Chancen und Risiken auswertet (Risikomanagement im weiteren Sinn).

Risikoanalyse Im Rahmen der Risikoanalyse werden Risiken systematisch identifiziert und die wesentlichen Risiken im Hinblick auf Eintrittswahrscheinlichkeit und quantitative Auswirkungen beschrieben. Wesentliches Instrument zur Risikoidentifizierung und -bewertung sind die jährlich für die Divisionen und die Holding stattfindenden Risikomanagement-Workshops, in denen das Risikoinventar der Unternehmensbereiche und des Konzerns aktualisiert, eine Schulung durchgeführt und die Schwankungsbreiten der Marktrisiken (z.B. Absatz-, Kapital-, Beschaffungs- und Personalmarkt) für die Aggregationsrechnung eingeschätzt werden. Vor den Veranstaltungen führen der zentrale und die jeweils zuständigen dezentralen Risikomanager Einzelinterviews mit dem operativen Management für jede Business Group/Unit in beiden Unternehmensbereichen.

Die Verantwortung für die Risikobewältigung verbleibt immer beim zuständigen operativen Management als Risikoverantwortlichen. Bei der Identifikation und Quantifizierung wird das operative Management durch das dezentrale Controlling und Risikomanagement in der Division unterstützt.

Für die quantitative Beschreibung der wesentlichen Risiken werden dabei unterschiedliche, in Anbetracht des jeweiligen Sachverhalts geeignet erscheinende Wahrscheinlichkeitsverteilungen genutzt. Außer einer Beschreibung von Risiken durch Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe werden entsprechend beispielsweise Dreiecksverteilungen und Normalverteilungen (speziell für Marktrisiken) verwendet.

Zur Früherkennung von bestandsbedrohenden Entwicklungen und zur Bestimmung des Gesamtrisikoumfangs erfolgt eine Aggregation der Risiken mittels Monte-Carlo-Simulation. In die Risikoaggregation fließen dabei jeweils die Netto-Risiken ein, d.h. die Risiken unter Berücksichtigung von Risikobewältigungsmaßnahmen.

Risikoüberwachung und -berichterstattung Über das Risikoreporting wird pro Quartal eine Einschätzung der Risikosituation vorgenommen und mit dem Vorstand besprochen. Diese Information und die zwölf wichtigsten (TOP 12) Risiken werden dem Vorstand pro Quartal und dem Aufsichtsrat jährlich vorgestellt. Ergänzend erfolgt eine Aktualisierung des Risikoreportings, wenn sich das Risikoprofil des Unternehmens deutlich verändert.

Im Risikomanagement der Unternehmensbereiche wird das Risikoreporting mit Hilfe eines Risk-Reporting-Sheets mindestens quartalsweise auf Business Group-Ebene durchgeführt. Der Fokus wird dabei auf die TOP 10 Risiken pro Division und die TOP 12 Risiken auf Konzern-Ebene gelegt. Die in den Unternehmensbereichen mit dem Risk-Reporting-Sheet gemeldeten Risiken werden vom Divisions-Risikomanagement plausibilisiert und quartalsweise in die zentrale Risikodatenbank eingegeben sowie anhand der durch eingeleitete Gegenmaßnahmen stattgefundenen Risikoreduzierung aktualisiert.

Der Vorstand erhält einen Quartals-Risikobericht mit folgenden Inhalten:

- TOP-Risiken für die LEONI-Gruppe
- Risikostatus und -trend in Relation zum Risikodeckungspotential
- Aktuelle Risiken mit einem möglichen realistischen Höchstschaden oberhalb eines definierten Schwellenwerts
 - Wesentliche Veränderungen eines schwerwiegenden Risikos
 - Realisierte Risiken, also solche, die Planabweichungen auslösen werden sofern diese als wesentlich eingeschätzt werden.
- Status zum internen Kontrollsystem und zur Compliance der LEONI-Gruppe

Zudem erhält der Vorstand ergänzend Risikoanalysen zu wesentlichen unternehmerischen Entscheidungen (z.B. Akquisitionen oder wesentlichen Investitionen), um gegebenenfalls auf damit einhergehende wesentliche Veränderungen des Risikoumfangs hinzuweisen.

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

Prozessverbesserung Im Corporate Riskmanagement Committee tauschen sich die Risikomanager unter der Führung des zentralen Risikomanagers mit den wesentlichen Risiko-Feld-Managern aus. Dabei stehen Prozessverbesserungen und das Sicherstellen der Wirksamkeit des Risikomanagement-Systems auf der Tagesordnung. Die Wirksamkeit des Risikomanagement-Systems wird einmal jährlich vom Prüfungsausschuss und Abschlussprüfer sowie alle drei Jahre durch die interne Revision und externe Experten überprüft.

2015 wurde der Risikoworkshop der LEONI AG durch einen externen Risikomanagement-Experten verstärkt. Daraus resultierende Verbesserungspotentiale werden 2016 zusammen mit der Implementierung einer GRC-Software (Governance, Risk, Compliance), die in unser Standard-ERM- (Enterprise Resource Management) und Controlling-System integriert ist, umgesetzt.

Chancenmanagement-System

Die Identifikation, Wahrnehmung und Nutzung von Chancen des LEONI-Konzerns wird dezentral gesteuert und obliegt dem operativen Management. Die Grundlage dafür bildet der vom Vorstand ausgehende Zielvereinbarungs- und Strategieprozess. Das Chancenmanagement stützt sich auch auf externe Prognosen und Marktanalysen. Es ist im Risikomanagement- und Controllingprozess auf den jeweiligen Business Group/ Unit-Ebenen des Unternehmensbereichs Wiring Systems integriert.

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

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

Internes Kontrollsystem

Das interne Kontrollsystem der LEONI AG soll die konzernweiten Kontrollen zu den wesentlichen Prozessrisiken dokumentieren, die gesetzlichen Pflichten aus der 8. EU-Richtlinie und deren Umsetzung im BilMoG erfüllen sowie Schwächen im Kontrollsystem identifizieren. Informationen aus dem internen Kontrollsystem über bestehende wesentliche Risiken werden dem zentralen Risikomanagement mitgeteilt. Insofern kann das interne Kontrollsystem auch als der Teil des Risikomanagements interpretiert werden, der sich speziell mit prozessbezogenen Risiken befasst.

Die Aufbau- und Ablauforganisation des internen Kontrollsystems untergliedert sich bei LEONI in vier lokale Kontroll-Level (Zentralabteilungen, Unternehmensbereiche, Business Groups/Units und lokale Gesellschaften) und eine zentrale Dokumentationsebene, die in das Risikomanagement-System integriert ist. Die lokal durchgeführten manuellen und IT-gestützten Kontrollen werden im Rahmen eines Bestätigungsprozesses (Control Self Assessment, CSA) zentral im Risikomanagement dokumentiert. Unsere Kontrollprozesse sind dabei nicht nur auf rechnungslegungsbezogene Risiken begrenzt, sondern schließen auch strategische/Markt-, operative und Compliance-Kontrollen mit ein. Eine Überprüfung aller Kontrollfragen und -prozesse des internen Kontrollsystems auf Aktualität, Vollständigkeit sowie Wirksamkeit erfolgt durch das Corporate Internal Control Committee, das sich aus den zentralen Kontrollverantwortlichen und den Control Level Managern zusammensetzt. Die Control Level Manager unterstützen den Prozess und die Kontrollverantwortlichen.

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

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

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

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

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

Das Risikomanagement-System beinhaltet die Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit den Risiken unternehmerischer Betätigung. Im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess sind im Konzern folgende Strukturen und Prozesse implementiert: Der Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für das interne Kontroll- und Risikomanagement-System im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess im Konzern. Über eine fest definierte Führungs- und Berichtsorganisation sind alle Unternehmens- und Geschäftsbereiche eingebunden. Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems sind in einer internen Richtlinie niedergelegt, die in regelmäßigen Abständen an aktuelle externe und interne Entwicklungen angepasst wird. Im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess erachten wir solche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems als wesentlich, die die Bilanzierung und Gesamtaussage des Jahres- und Konzernabschlusses einschließlich Lagebericht und Konzernlagebericht maßgeblich beeinflussen können. Dies sind insbesondere die folgenden Elemente:

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

Compliance Management System (CMS)

Der Vorstand hat, um die Bedeutung von Compliance weiter zu stärken, im Laufe des Jahres 2015 eine Überarbeitung des seit mehreren Jahren bestehenden Compliance Programms initiiert. Dabei wurde entschieden, das Compliance Management System (CMS) neu zu strukturieren und weiterzuentwickeln („Compliance 2.0“). Die neue Struktur wird in den nachfolgenden Abschnitten grob skizziert. Die Weiterentwicklung der dazugehörigen Maßnahmen ist ein längerfristiger Prozess und wird sukzessive erfolgen.

Weiterentwicklung des CMS

Im Rahmen der Neuausrichtung wird Compliance aus dem Bereich Risikomanagement herausgelöst und mit der Rechtsabteilung gekoppelt. In der neuen Abteilung Corporate Legal & Compliance werden zwei selbständige Teams die jeweiligen Aufgaben unabhängig voneinander betreuen. Die Position des Chief Compliance Officer wird zum 1. April 2016 mit einem externen Experten neu besetzt.

Im Rahmen des Programms „Compliance 2.0“ werden die bislang acht Compliance Felder überarbeitet. Zur Effektivitätssteigerung findet zunächst eine Konzentration auf wesentliche bereits identifizierte Risikobereiche statt. Dadurch werden die Bereiche Kartellrecht, Korruptionsprävention, Tax Compliance und Datenschutz gestärkt. Auf Basis einer Aktualisierung risikobasierter Analysen werden dann präventive Maßnahmen, insbesondere inhaltliche Beratungen und Schulungen, risikoorientiert und flächendeckend konzipiert und durchgeführt. Die anderen bisherigen Compliance Felder verbleiben im Bereich Risikomanagement und werden von den Fachabteilungen betreut.

Zudem wird die globale und regionale Compliance Organisation und Expertise weiter ausgebaut. Spezialisierte Compliance Officer in den Regionen EMEA, Asien und Amerika werden eingesetzt, um neben bisherigen und weiteren Compliance Verantwortlichen die Einhaltung der Compliance Maßnahmen und Vorgaben noch effizienter sicherzustellen und insbesondere für die regionale Vermittlung der globalen Compliance Botschaften Sorge zu tragen.

Bereiche des CMS

Das CMS von LEONI gliedert sich in die drei Bereiche Vorbeugen (Prevent), Erkennen (Detect) und Handeln (React).

Prevent: Maßnahmen zur Vermeidung von Rechtsverstößen beinhalten insbesondere die Einführung konkreter Richtlinien, Regelungen und Prozesse, die Durchführung von maßgeschneiderten eLearning- und Präsenzs Schulungen sowie die fachliche Compliance Beratung der Geschäftsbereiche.

Detect: Um erhöhte Compliance Risiken oder mögliche Verstöße frühzeitig zu erkennen, werden u.a. regelmäßig Management Self Assessments und Compliance Reviews durchgeführt. Zudem ist, als wesentliches Element der Früherkennung, ein umfassender Prozess zur Überprüfung von bestimmten Geschäftspartnern (Business Partner Due Diligence) und Geschäftsaktivitäten implementiert.

React: Hinweise auf Fehlverhalten werden zunächst durch eine spezialisierte Stelle (Compliance Desk) bewertet und, falls erforderlich, im Rahmen von internen oder externen Untersuchungen aufgeklärt. Die Reaktion auf Compliance Verstöße umfasst u.a. die konsequente Sanktionierung von Fehlverhalten sowie die Verbesserung von Prozessen zur Sicherstellung regelkonformen Verhaltens.

Im Rahmen von „Compliance 2.0“ werden bestehende Elemente des CMS überprüft und sofern erforderlich weiterentwickelt. Darüber hinaus findet eine kontinuierliche Überprüfung des CMS statt, um festzustellen, ob der jeweilige Set-Up ausreicht oder weitere Maßnahmen zur Verringerung von Risiken oder zur Sicherstellung von Compliance Vorgaben erforderlich sind.

Darstellung der wesentlichen Risiken und Chancen

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

Strategische Risiken und Marktrisiken

Zu den strategischen Risiken und Marktrisiken rechnen wir hauptsächlich die Themenbereiche

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

Die fünf wesentlichen Risiken sind:

Standort-/Länderrisiken Die Standortpolitik des LEONI-Konzerns, der 2015 insgesamt 92 Produktionsstandorte in 32 Ländern unterhielt, orientiert sich stark an den Anforderungen der Kunden, denen LEONI auf Auslandsmärkte folgt. Der Preis- und Kostendruck führt zu einem überproportionalen Wachstum der Produktionskapazitäten in Niedriglohnländern. Dadurch müssen Kunden häufig über mehrere Grenzen hinweg beliefert werden. In einigen Ländern bestehen zudem politische Risiken, beispielsweise in Nordafrika, Mexiko und der Ukraine. Schwierige politische Situationen können immer wieder zu Unruhen und auch zu Streiks an unseren dortigen Produktionsstandorten oder zu geschlossenen See- und Flughäfen führen. Die Möglichkeit einer vorübergehenden Belieferung aus Produktionsstandorten anderer, nicht betroffener Länder ist aufgrund der kundenspezifischen Produkte im Unternehmensbereich Wiring Systems stark eingeschränkt. Die Tragweite dieses Risikos wird durch Just-in-time-Belieferung und das Single-Source-Prinzip mancher Kunden zusätzlich gesteigert. Eine Verlagerung ist nur mit einem entsprechenden Vorlauf möglich, der durch den Aufbau der notwendigen Produktionsmitarbeiter und -kapazitäten limitiert wird. Deshalb bieten wir unseren Kunden optional eine Belieferung aus zwei Standorten in verschiedenen Ländern an. In vielen Fällen haben sich unsere Kunden aus Wirtschaftlichkeitsgründen jedoch entschieden, das Risiko einer 100-prozentigen Belieferung aus einem Land weiter mitzutragen. Ein Ausfall der Lieferkette zu unseren Kunden, z.B. aufgrund von Unruhen, Cybercrime oder Naturkatastrophen, kann zu einem mehrwöchigen Lieferengpass führen.

Aufgrund der erreichten Größe betreibt LEONI weltweit eine beachtliche Anzahl von Produktionsstätten, die über angemessene und von den Automobilherstellern akzeptierte Kapazitätsreserven verfügen. Ferner haben alle Produktionsstandorte vorbeugende Maßnahmen umgesetzt und in einem weltweiten Notfallkonzept dokumentiert. Sie reichen von einem rund um die Uhr tätigen Wachdienst bis zu aufwändigen Feuerschutzanlagen. Zudem befindet sich kein LEONI-Standort in einem Gebiet, das bekanntermaßen stark durch Erdbeben, Überschwemmungen oder sonstige Naturkatastrophen gefährdet ist.

Konjunktur Etwa 75 Prozent des LEONI-Konzernumsatzes entfallen auf Kunden aus der Automobilindustrie und deren Lieferanten. Dadurch hat die aktuelle Marktentwicklung in dieser Branche einen großen Einfluss auf das Geschäftsvolumen und das Unternehmensergebnis von LEONI. Auf einen konjunkturellen Umsatzeinbruch hat sich LEONI mit einer verstärkten Flexibilisierung der Kostenstruktur entsprechend vorbereitet.

Preissenkungsdruck LEONI liefert seine Produkte in Märkte, die durch sehr hohen Wettbewerb gekennzeichnet sind. Der in der Automobilindustrie weiterhin herrschende Trend zur Beteiligung der Zulieferer an den Entwicklungskosten und unerwartet hohe, notwendige Preiszugeständnisse stellen damit ein hohes Risiko dar.

Kupferpreisschwankungen In beiden Unternehmensbereichen von LEONI wird Kupfer als wesentliches Vormaterial eingesetzt. Daher beeinflusst der Weltmarktpreis für diesen Rohstoff, der deutlichen Schwankungen unterworfen ist, in hohem Maße die Materialkosten im Konzern, sodass diese als eigenständiges Risiko betrachtet werden. Bei einem über längere Zeit steigenden Kupferpreis ist durch die zeitlich verzögerte Kostenweitergabe an unsere Kunden stichtagsbezogen ein negativer Ergebniseffekt möglich. Erhebliche Nachfragerückgänge können dazu führen, dass wir bei gleichzeitigem Kupferpreisrückgang einen Teil der von uns auf Termin zu höheren Einstandspreisen gekauften Kupferbestände zu niedrigen Preisen verkaufen müssen. Dadurch würde sich ebenfalls ein negativer Ergebniseffekt ergeben. Kupferterminkäufe werden nur mit korrespondierendem Grundgeschäft zur Absicherung der mit unseren Kunden vereinbarten Abrechnungsmodelle getätigt. Bei einem zum Stichtag stark fallenden Kupferpreis können sich Abwertungsrisiken für die Kupferbestände ergeben. Eine Verknappung der Kupferbestände kann zu Lieferengpässen und höheren Kupferpreisen führen. Um Lieferengpässe zu vermeiden, setzt LEONI auf langfristige und direkte Lieferbeziehungen zu den Kupferlieferanten.

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

Strategische Chancen und Marktchancen

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

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

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

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

Operative Risiken

Zu den operativen Risiken rechnen wir hauptsächlich die Themenbereiche

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

Die fünf wesentlichen Risiken sind:

Anlauf- und Projektkosten Neben den projektübergreifenden Risiken, wie z.B. den Standort-/Länderrisiken und den Personalkostenschwankungen, gibt es auch projektspezifische Kostenrisiken, die sich durch Sondermaßnahmen zur Sicherstellung des Produktionsstarts bei unseren Kunden während der Anlaufphase, und Kostenrisiken z.B. aus Kalkulationsfehlern, die sich auf die komplette Laufzeit auswirken können.

Im Geschäftsjahr 2015 wurde die bisher größte Anzahl von Neuanläufen in einem Jahr umgesetzt. Mehrere parallel in einem Standort in Rumänien und eine in Serbien startende Serienfertigungen von Bordnetz-Systemen führten ab Mitte des dritten Quartals zu starken Belastungen, die das Ergebnis im vierten Quartal massiv belastet haben und auch 2016 zu erheblichen, negativen Auswirkungen führen werden. Sollte es nicht gelingen, Fertigungsanläufe termingerecht und den Anforderungen der Kunden entsprechend sicherzustellen, könnte dies gravierende Folgen für das künftige Geschäft haben und zu hohen Sonderkosten führen.

Information Management Ein weltweit operierendes Unternehmen wie LEONI kann nur mit Hilfe komplexer IT-Systeme gesteuert werden. Auch die permanente Lieferbereitschaft – insbesondere gegenüber der Automobilindustrie, die in der Regel eine Just-in-time- oder Just-in-sequence-Lieferung fordert – hängt von der ständigen Verfügbarkeit der entsprechenden Systeme und Daten ab. Gravierende Störungen wie Systemausfälle, Angriffe auf unsere Netzwerke, der Verlust oder die Manipulation von Daten können die Lieferbereitschaft von LEONI gefährden, die Produktion bei den Kunden vorübergehend unterbrechen und weitreichende Schadensersatzforderungen nach sich ziehen. LEONI arbeitet sowohl im konzeptionellen als auch im operativen Bereich permanent an der Optimierung des IT-Umfeldes. Ein Beispiel dafür ist das Vorhalten eines zweiten, redundanten Rechenzentrums als Notfallsystem. Ein direkt dem Vorstand unterstellter Bereich für Information-Security und Datenschutz zeigt den sehr hohen Stellenwert der Sicherheit unserer Informationssysteme und Netzwerke sowie der Sicherstellung der Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Verlässlichkeit unserer Daten.

Produkthaftung/Rückruf LEONI-Produkte werden überwiegend für technisch anspruchsvolle Erzeugnisse oder Anlagen mit hohen Sicherheitsstandards verwendet. Ein Ausfall kann zu weitreichenden Konsequenzen von Stillstandskosten über Vertragsstrafen bis zu Personenschäden führen. Die damit verbundenen Produkthaftungsrisiken minimieren wir durch wirksame Maßnahmen im Rahmen der Prozesssicherheit und des Qualitätsmanagements. Alle Werke sind nach ISO 9001 zertifiziert, ein Teil der Werke in Abhängigkeit von den zu beliefernden Abnehmergruppen zusätzlich nach ISO/TS 16949 (Automobilindustrie), EN/AS 9100 (Luft- und Raumfahrt) und ISO 13485 (Medizintechnik). Zudem bestehen Versicherungen für Betriebs-, Produkt- und

Umwelthaftung sowie für Rückrufaktionen. Produkthaftungsfälle und Rückrufe werden durch einen implementierten sogenannten Red Alert Prozess ohne Verzögerung an alle betroffenen Bereiche gemeldet, um ein strukturiertes Notfallmanagement sicherzustellen.

Verlust eines Kunden Der Verlust eines oder mehrerer von uns belieferten Großkunden kann übergangsweise zu Gewinn-/Deckungsbeitragsausfällen und zusätzlichen Kapazitätsanpassungskosten führen. Durch eine breitere, internationale Kundenbasis haben wir die Abhängigkeit von einigen wenigen Großkunden im Unternehmensbereich Wiring Systems verringert. Die langen Vertragslaufzeiten, meistens über die Lebensdauer einer Fahrzeugbaureihe, und der Aufbau sehr enger und stabiler Kundenbeziehungen, z.B. durch eine umfassende Entwicklungsarbeit und einen hervorragenden Lieferservice, sorgen dafür, dass sich ein Kundenverlust in der Regel frühzeitig ankündigen würde und entsprechende Maßnahmen rechtzeitig eingeleitet werden könnten.

Personalkostenschwankungen Der wachsende Fachkräftemangel in Deutschland, Veränderungen in der Verfügbarkeit von Mitarbeitern und der damit einhergehende Anstieg der Lohn- und Gehaltskosten an beschäftigungsintensiven Produktionsstandorten in Osteuropa, Nordafrika und Asien stellen das Personalmanagement vor besondere Herausforderungen. Hinzu kommt der hohe Umfang an Produktion in Ländern mit niedrigem Lohnniveau. Aufgrund von Mindestlohnsteigerungen kann es hier zu sprunghaften Anstiegen kommen. Um weiterhin als attraktiver Arbeitgeber Beschäftigte rekrutieren und binden zu können, werden verstärkt Anstrengungen zur Personalförderung unternommen – wie zum Beispiel interne Qualifizierungs- und Integrationsprogramme – sowie verschiedenste zusätzliche Sozialleistungen angeboten. Für unsere Reisenden und Entsendeten haben wir einen bestehenden Versorgungsvertrag um weitere medizinische und sicherheitsrelevante Leistungen erhöht. So ist z.B. eine Evakuierung im Falle von Unruhen wie in Nordafrika und der Ukraine oder bei einer Naturkatastrophe durch einen internationalen Dienstleister gesichert.

Operative Chancen

Zu den operativen Stärken des LEONI-Konzerns zählen die in den wichtigsten Märkten europaweit führende Position, unsere globale Vertriebs-, Entwicklungs- und Produktionspräsenz sowie das breite, internationale Kundenportfolio. Diese Faktoren ermöglichen es uns, weltweit von positiven Marktentwicklungen gegebenenfalls zu profitieren. Zudem fokussiert sich LEONI klar auf Kernprodukte und -märkte, verfügt entlang der gesamten Wertschöpfungskette über eine durchgehend hohe Kompetenz und deckt ein umfangreiches Technologieportfolio ab. Schließlich entstehen aufgrund der Zusammenarbeit der zwei Unternehmensbereiche in einer aufeinander aufbauenden Wertschöpfungskette Synergien, die LEONI sowohl Kostensenkungs- als auch Expansionschancen bieten.

Gute Möglichkeiten für eine über den Erwartungen liegende Entwicklung im Unternehmensbereich Wiring Systems eröffnet zum Beispiel das Geschäft mit neuen Kunden. Auch die Erweiterung der Wertschöpfungskette in den Bereichen neue Bordnetzarchitekturen und Integration elektromechanischer Komponenten erschließt zusätzliche Ertragspotenziale. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions ermöglichen beispielsweise Produkt-, Werkstoff- oder Technologieinnovationen, vor allem auf den Gebieten halogenfreie und flammwidrige Kabel, Miniaturisierung, Lichtwellenleiter- und Hochfrequenzkabel, Marktanteilsgewinne. Verstärktes Engagement in den Bereichen erneuerbare Energien – insbesondere der Wasser-, Wind- und Solarenergie – sowie Mobilität, Advanced Manufacturing, Medizintechnik, Steckverbindungstechnik und Sensorik bieten die Chance, am zu erwartenden Wachstum in diesen Märkten deutlicher zu partizipieren.

Finanzielle Risiken

Zu den finanziellen Risiken rechnen wir hauptsächlich die Themenbereiche

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

Die vier wesentlichen Risiken sind:

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

LEONI setzt zur Absicherung des geplanten Wachstums neben den bestehenden langfristigen Schuldscheindarlehen ausreichend kurz- und langfristige Kreditzusagen von Banken ein. Im Wesentlichen erfolgt dies in Form von klassischen Kreditlinien. Ergänzend dazu wird ein stringentes Cash Pooling zur Sicherstellung der Liquidität genutzt. Die wichtigsten Zahlungsströme im Konzern werden zentral bei der LEONI AG gesteuert und durchgeführt. Sollte z.B. im Falle einer Krise das interne Rating unserer Kernbanken für LEONI unter Investmentgrade sinken, so würde eine ggf. notwendige Finanzierung voraussichtlich zu erhöhten Kosten führen und eventuell nicht in der gewünschten Größenordnung zur Verfügung gestellt werden. Der Konzern überwacht täglich die aktuelle Liquiditätssituation. Zur Steuerung des künftigen Liquiditätsbedarfs wird eine monatliche, währungsdifferenzierte, rollierende Liquiditätsplanung für jeweils zwölf Monate eingesetzt. Die Planung berücksichtigt die Laufzeiten der Finanzmittel und der finanziellen Vermögenswerte (z.B. Forderungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte) sowie die erwarteten Cashflows aus der Geschäftstätigkeit.

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

M&A-Risiken Risiken aus geplanten Akquisitionen werden systematisch im Rahmen der jeweiligen Due Diligence des Akquisitionsziels identifiziert und quantifiziert. Die Implikationen dieser Risiken für den Gesamtrisikoumfang des Unternehmens werden durch das Risikomanagement im Vorfeld der Akquisitionsentscheidung untersucht.

Währungsrisiken Hauptsächlich tätigen wir unsere Geschäfte in Euro oder in lokalen Märkten in der jeweiligen Landeswährung. Aufgrund der Globalisierung der Märkte sind wir jedoch verstärkt mit Währungsrisiken konfrontiert. In der Konzernholding, der LEONI AG, kümmert sich die Abteilung Corporate Finance in Zusammenarbeit mit einer Währungskommission um Risiken im Währungsbereich und berichtet diese an das zentrale Risikomanagement. Der Abschluss von Sicherungsgeschäften erfolgt in Abstimmung mit den bestehenden Grundgeschäften bzw. den geplanten Transaktionen. Die Auswahl der einzusetzenden Sicherungs-

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

Ökonomische Währungsrisiken ergeben sich zudem durch die Auswirkungen auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit einzelner Standorte (Werke) infolge von Veränderungen der Währungsrelation.

Weitere Details über diese Finanzrisiken enthält der Konzernanhang.

Konzernanhang
 >> Seite 206 ff

Compliance-Risiken

Zu den Compliance-Risiken rechnen wir hauptsächlich die Themenbereiche

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

Die drei wesentlichen Risiken sind:

Verstoß gegen Anti-Korruptionsregelungen Für LEONI können Risiken aufgrund von korruptem Verhalten sowohl durch die Annahme von Vorteilen (passive Korruption) durch LEONI-Mitarbeiter entstehen als auch bei der Gewährung von Vorteilen, um z.B. von einem Kunden einen Auftrag zu erhalten (aktive Korruption). Während bei der passiven Korruption insbesondere das wirtschaftliche Risiko besteht, einen zu hohen Preis an einen Lieferanten zu zahlen, kann eine aktive Korruption weitreichende Konsequenzen wie Bußgelder, Nachzahlungen, Blacklisting und Schadensersatzansprüche zur Folge haben und je nach Land auch zu Haftstrafen für Manager sowie zu einem erheblichen Reputationsverlust führen.

Als primäre Risiken lassen sich provisionsabhängige Vertragsbeziehungen mit Geschäftspartnern wie Handelsvertretern/Agenten identifizieren, die beim Vertrieb von LEONI-Produkten eingesetzt werden. Unzulässige Handlungen von Geschäftspartnern könnten LEONI zugerechnet werden. Hinweisen, die auf diese Risiken hindeuten, wurde im Jahr 2015 nachgegangen und mit der konzernweiten Einführung einer speziellen Richtlinie und der Implementierung eines detaillierten Prozesses zur Überprüfung solcher Geschäftspartner begegnet.

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

Im November 2015 eröffnete die brasilianische Wettbewerbsbehörde ein Verfahren gegen eine LEONI-Gesellschaft sowie weitere Bordnetzersteller, vermutlich im Zusammenhang mit dem bereits 2013 vor der Europäischen Kommission beendeten Kartellverfahren. Die Behörde untersucht angebliche Verstöße gegen das brasilianische Kartellrecht. Das Verfahren befindet sich noch in einem sehr frühen Stadium, sodass zu einem Ausgang derzeit noch keine Aussagen möglich sind.

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

Beurteilung der Gesamtsituation durch den Vorstand

Nach Ansicht des Vorstands hat sich die Risikolage für den LEONI-Konzern für 2016 in den Bereichen Projekt-, Wertberichtigungs- und Konjunkturrisiken erhöht. Das größte Risiko besteht weiterhin in einer Störung unserer Lieferfähigkeit an die Automobilhersteller. Die folgende Darstellung gibt einen tabellarischen Überblick über die wesentlichen Einzelrisiken und Chancen für LEONI, ihre Veränderung zum Vorjahr und mögliche finanzielle Schäden. Die Risikoaggregation zeigt, dass bestandsbedrohende Entwicklungen im Planungszeitraum weitestgehend ausgeschlossen werden können. Das Risikodeckungspotenzial des Unternehmens ist ausreichend, um den Bestand des Unternehmens zu sichern.

Die wichtigsten Einzelrisiken / -chancen für LEONI

Chancen und Gefahren (Risiken)	Veränderung zum Vorjahr	Relevanz	Chancen- oder Gefahrenüberhang	
Ausfall der Lieferkette zu unseren Kunden	Konstant	Hoch	Gefahrenüberhang	
Wertberichtigung				
Anlauf- und Projektkostenentwicklung	Erhöht		Ausgewogen	
Konjunktorentwicklung				
Compliance Risiken	Konstant		Mittel	Gefahrenüberhang
Absatzpreisentwicklung				Ausgewogen
Kupferpreisentwicklung		Ausgewogen		
Verlust eines Kunden		Gefahrenüberhang		
Produkthaftung und Rückruf		Ausgewogen		
Währungsentwicklung		Gefahrenüberhang		
Personalkostenentwicklung		Gefahrenüberhang		
Neue Umsatzpotentiale durch Elektromobilität		Chancenüberhang		

Mittel: Jahresgewinn kann sichtbar verringert werden
Hoch: Jahresgewinn kann aufgezehrt werden

SWOT-Analyse

Unternehmensspezifisch

Stärken

Führende Position in den wichtigsten Kernmärkten in Europa

Starke internationale Präsenz mit Vertrieb, Entwicklung und Produktion

Durchgehende Kompetenz entlang der gesamten Wertschöpfungstiefe und breites Technologie-Portfolio

Breites, internationales Kundenportfolio

Hoher Produktionsanteil in Low-Cost-Ländern

Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien

Schwächen

Noch geringer Marktanteil in Indien und Brasilien

Starke Abhängigkeit des Industriegeschäfts von Europa

Marktspezifisch

Chancen

Mittelfristig nachhaltig stabiles Wachstum der Automobilmärkte weltweit

Marktwachstum in den Regionen Asien und Amerika

Technologiewandel zum Hybrid- und E-Antrieb

Innovation bei Elektrik und Elektronik im Fahrzeugbau

Trend zu Green Technology und Energieeinsparung

Ausweitung des Systemgeschäfts

Ausweitung des Industriegeschäfts

Risiken

Hoher Preisdruck der OEMs

Anstieg der Rohstoffpreise

Steigende Lohnkosten in Low-Cost-Ländern

Politische Risiken in Low-Cost-Ländern

Intensivierung des Wettbewerbs und steigender Wettbewerbsdruck

Nachtragsbericht

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

Prognosebericht

Konjunkturelle Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

2016 wird die Weltwirtschaft nach Angaben des Internationalen Währungsfonds um 3,4 Prozent und folglich etwas stärker als 2015 expandieren. Damit ist der IWF allerdings vorsichtiger als im vergangenen Herbst, als noch ein Plus von 3,6 Prozent prognostiziert wurde. Die eingetrübten Aussichten betreffen sowohl die Schwellenländer, wo sich die erwartete Steigerungsrate von 4,5 Prozent auf 4,3 Prozent verringerte, als auch die Industrienationen mit plus 2,1 Prozent statt 2,2 Prozent.

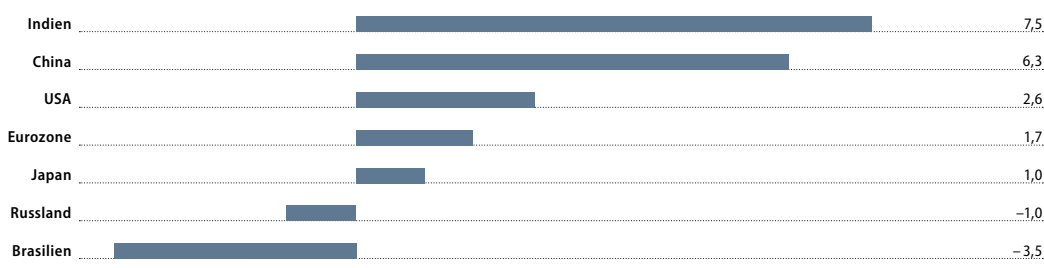
Der IWF nennt eine Reihe von Gründen für seine verhaltenere Einschätzung. Die größten Risiken liegen demnach in der Wachstumsverlangsamung in China, der geldpolitischen Straffung in den USA im Zusammenspiel mit dem starken Dollar und einer möglichen Eskalation der zahlreichen geopolitischen Spannungen. Zudem belastet der weitere Ölpreisverfall unverändert die Konjunktur in den Förderländern. Die ölimportierenden Staaten dürften davon allerdings weiterhin profitieren. Deshalb geht der IWF davon aus, dass sich die Wirtschaft in den meisten Ländern der Eurozone ebenso wie in Japan besser entwickelt als 2015. Insgesamt soll die Eurozone um 1,7 Prozent zulegen – auch für Deutschland wird ein Plus von 1,7 Prozent vorhergesagt. Die US-Konjunktur dürfte um 2,6 Prozent und damit gleichfalls etwas dynamischer wachsen als im Vorjahr. Unter den Schwellenländer verbessern sich die Aussichten für Indien (+7,5 Prozent), während die chinesische Wirtschaft nur noch um 6,3 Prozent expandiert. Für Russland und Brasilien erwarten die Experten weiterhin eine Rezession, die aber zumindest in Russland deutlich moderater ausfallen wird als 2015.

Weltwirtschaftswachstum 2015 bis 2017 %



Quelle: IWF

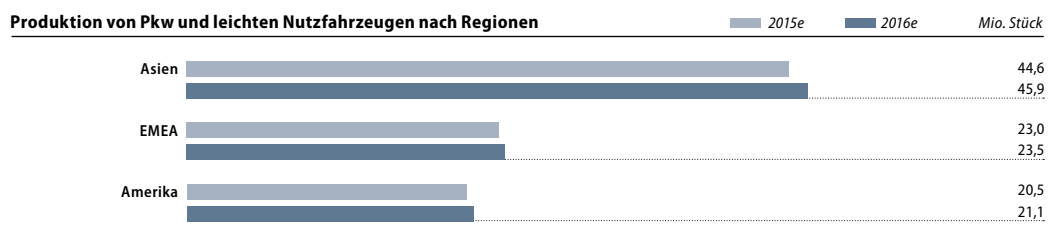
Wirtschaftswachstum 2016 in ausgewählten Regionen %



Quelle: IWF (Schätzung)

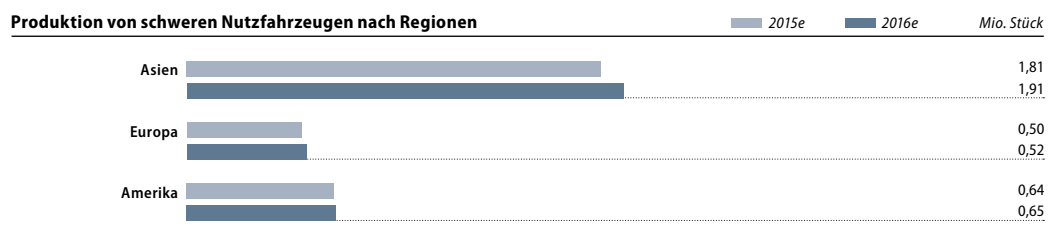
Branchenentwicklung

Die zunehmend unsicheren gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen hinterlassen auch in den bedeutenden Abnehmerbranchen von LEONI Spuren. Dennoch wird sich der **Automobilabsatz** nach Ansicht des VDA 2016 erneut moderat erhöhen. IHS Automotive geht davon aus, dass die Fahrzeughersteller ihre Produktion von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen im laufenden Jahr um insgesamt 3 Prozent ausweiten – wobei vor allem bei den Light Trucks ein Plus erwartet wird.



Quelle: IHS Automotive

Für die **Nutzfahrzeugindustrie** rechnet IHS Automotive ebenfalls wieder mit einer Produktionssteigerung, und zwar um weltweit 5 Prozent. Dabei soll sich das Volumen sowohl in Asien als auch in Europa und Nordamerika erhöhen. Lediglich in Südamerika ist ein Rückgang zu erwarten.



Quelle: IHS Automotive

In der **Elektrotechnik- und Elektronikindustrie** wird sich die günstige Entwicklung des Vorjahres aus Sicht des ZVEI auch 2016 fortsetzen. Der Welt-Elektromarkt soll erneut um 5 Prozent wachsen. Vorreiter mit einem Plus von 7 Prozent dürfte wiederum Asien sein, das sich auf die starke chinesische Nachfrage stützt. Für Amerika wird ein um 4 Prozent und für Europa ein 3 Prozent höheres Volumen vorhergesagt. Die für LEONI wichtigen Marktsegmente Automation, Energietechnik, Elektromedizin und Elektrohaushaltsgeräte sollen global jeweils um 5 bis 6 Prozent zulegen.

Für den **Maschinen- und Anlagenbau** ist im laufenden Jahr dem VDMA zufolge weltweit mit einer Umsatzsteigerung um 1 Prozent zu rechnen. Hierzu werden die wichtigen Abnehmerregionen Europa und USA jeweils etwa gleich stark beitragen, während für China ein leichter Rückgang prognostiziert wird. Die deutschen Hersteller hoffen, ihr Produktionsniveau des Jahres 2015 trotz ungünstiger Rahmenbedingungen halten zu können. Nach Ansicht des VDMA werden die positiven Effekte aus den EU-Partnerländern schwächer ausfallen als im Vorjahr und die Nachfrage in vielen Schwellenländern weiter verhalten bleiben.

Die Unternehmen der **Informationstechnologie, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik (ITK)** in Deutschland werden ihren Umsatz 2016 nach Ansicht des Branchenverbands BITKOM aus heutiger Sicht um 1,5 Prozent ausbauen. Dabei ist von einem leicht verringerten Geschäft bei PCs und Telekommunikations-Endgeräten im Vergleich zum Vorjahr auszugehen.

Geschäftsverlauf und künftige Ausrichtung

Entwicklung des LEONI-Konzerns

Der Vorstand der LEONI AG erwartet für das Geschäftsjahr 2016 einen **Konzernumsatz** von 4,4 Mrd. €. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das einem leichten Rückgang um circa 2 Prozent, der sich auf beide Unternehmensbereiche verteilt. Dabei ist zu beachten, dass das Geschäftsvolumen unserer chinesischen Gesellschaft in Langfang durch den Ende 2015 vollzogenen Abschluss des Joint Ventures mit BHAP 2016 im Gegensatz zum Vorjahr nicht mehr in den Konzernumsatz einbezogen wird. Außerdem ist von einem schwächeren Geschäftsverlauf in China aufgrund der geringeren Dynamik der dortigen Konjunktur sowie einer weiteren Eintrübung in anderen, ohnehin schwachen Märkten auszugehen. Hinzu kommt ein deutlich niedrigerer Kupferpreis. Regional betrachtet wird der Umsatz daher in Asien zurückgehen. Für Amerika und die Region EMEA gehen wir von einer stabilen Entwicklung aus.

Das **Konzern-EBIT** wird 2016 voraussichtlich auf 105 Mio. € abnehmen. Neben fehlenden Deckungsbeiträgen wegen des geringeren Geschäftsvolumens werden die kritischen Projekte im Bordnetz-Bereich aus heutiger Sicht deutlich unter den ehemals geplanten Ergebnisbeiträgen liegen. Hinzu kommen Restrukturierungs- und Sonderaufwendungen von circa 30 Mio. €, die überwiegend die Wiring Systems Division betreffen. 2015 hatte das EBIT inklusive des Ertrags von 19,6 Mio. € aus dem Verkauf der Anteile der Gesellschaft in Langfang 151,3 Mio. € betragen. Bereinigt um diesen positiven Sondereffekt für 2015 bzw. die Restrukturierungsaufwendungen des laufenden Jahres wird sich das EBIT 2016 leicht verbessern.

Dieser Prognose liegt die **Prämisse** zugrunde, dass sich die wesentlichen Abnehmerbranchen von LEONI erwartungsgemäß entwickeln. Für den Kupferpreis wurde ein niedrigerer Durchschnittspreis von 4,20 €/kg angesetzt. Bei den Personalkosten sind länderspezifisch unterschiedliche Steigerungen eingeplant, die auf unseren langjährigen Erfahrungen in den Regionen basieren.

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

Entwicklung der Wiring Systems Division

Im Unternehmensbereich Wiring Systems gehen wir 2016 von einem Außenumsatz von rund 2,6 Mrd. € aus (Vorjahr: 2,67 Mrd. €). Dabei soll das Geschäftsvolumen in den Regionen EMEA und Amerika weitgehend stabil bleiben. In Asien rechnen wir aufgrund des im Jahr 2015 realisierten Joint Ventures, der Abkühlung der chinesischen Wirtschaft und des planmäßigen Auslaufs eines volumenstarken Projekts mit einem Umsatzrückgang. Unterteilt nach Business Groups wird sich das Geschäftsvolumen mit unseren Kunden aus dem europäischen Ausland voraussichtlich vergrößern, während der Umsatz mit den anderen Abnehmergruppen insgesamt leicht abnimmt.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern des Unternehmensbereichs Wiring Systems wird aus heutiger Sicht rund 30 Mio. € betragen (Vorjahr: 87,4 Mio. €). Darin wurden Restrukturierungs- und Sonderaufwendungen in Höhe von circa 25 Mio. € berücksichtigt. Dagegen hatte das Vorjahres-EBIT einen positiven Sondereffekt aus dem abgeschlossenen Joint Venture in China von 19,6 Mio. € enthalten.

Im Mittelpunkt der WSD-Aktivitäten steht im laufenden Jahr die Verbesserung des Projektgeschäfts, insbesondere der Projektplanung und -steuerung. Vor allem die Performance der kritischen Neuanläufe aus 2015 werden wir verbessern, wobei die ehemals geplanten Ergebnisbeiträge nicht erreicht werden. Des Weiteren ergreifen wir Maßnahmen zur künftigen Vermeidung ähnlicher Risiken, wozu die Definition und konsequente Umsetzung von Prozessen und Verantwortlichkeiten gehört. Schließlich werden wir die Organisation vereinfachen und straffen, um die Effizienz zu steigern. Mit dieser Verschlinkung streben wir schnellere Entscheidungen, klarere Zuständigkeiten und geringere Kosten an. Zur systematischen Umsetzung der Verbesserungsmaßnahmen haben wir ein Transformationsprogramm gestartet, für das eine Laufzeit von zwei Jahren veranschlagt wurde.

Strategisch liegt unser Fokus unverändert auf der weiteren Verbesserung der Marktposition in Asien und Amerika – gestützt vor allem auf die Nutzfahrzeugindustrie, den Bereich Power Sports und das Komponentengeschäft. Wachstumsmöglichkeiten sehen wir mittelfristig außerdem durch die Stärkung des Pkw-Geschäfts in Amerika, die Intensivierung unserer Aktivitäten in Asien über das Joint Venture in China und den Ausbau der Lieferanteile bei ausgewählten Kunden in Europa. Produktseitig wollen wir uns in den Bereichen Komponenten und Steckverbinder noch besser aufstellen, um unsere Systemkompetenz zu vergrößern. Generell werden wir unser Angebot weiterhin kundenorientiert ausbauen, beispielsweise durch innovative Lösungen zur Gewichtsreduzierung, und an globale Trends wie die zunehmende Vernetzung und Digitalisierung von Fahrzeugen anpassen.

Entwicklung der Wire & Cable Solutions Division

Für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions rechnen wir 2016 mit einem Umsatz von rund 1,8 Mrd. € (Vorjahr: 1,83 Mrd. €). Der Rückgang ist hauptsächlich auf den niedrigeren Kupferpreis zurückzuführen, der voraussichtlich in allen Business Groups zu leichten Einbußen führt. Unterteilt nach Regionen wird sich das Geschäftsvolumen in Asien und Amerika voraussichtlich stabil entwickeln, während wir für die Region EMEA von einem leichten Rückgang ausgehen.

Das Segment-EBIT soll sich im laufenden Jahr auf rund 75 Mio. € belaufen (Vorjahr: 63,9 Mio. €). Hierin sind Restrukturierungsaufwendungen von rund 5 Mio. € im Wesentlichen für Kapazitäts- und Portfolioanpassungen enthalten. Auch im Unternehmensbereich WCS steht die weitere Steigerung von Effizienz und Rentabilität auf der Agenda. Wir werden darüber hinaus das Portfolio auf den Prüfstand stellen. Der Fokus des Unternehmensbereichs liegt 2016 auf der Konzentration auf das WCS-Kerngeschäft. Dazu gehört auch der Ausbau bestimmter Bereiche unseres Industriegeschäfts, in denen wir bereits heute zum Teil schon eine marktführende Position innehaben. Positive Effekte erwarten wir außerdem durch das „WCS ON Excellence“-Programm und die weitere Harmonisierung unserer Geschäftsprozesse. Das entsprechende ERP-System wird 2016 – nach dem erfolgreichen Pilotprojekt im Vorjahr – an zusätzlichen Standorten eingeführt.

Von strategischer Bedeutung bleibt der Ausbau unserer Marktstellung in Asien und Amerika. Hierzu werden nicht nur die beiden neuen Automobilkabelwerke in China und Mexiko beitragen, sondern beispielsweise auch eine eigene Fertigung von Anschlussboxen für die Solarindustrie, die wir in Indien eröffnen wollen. In Deutschland planen wir, mit den Bauarbeiten für die „Fabrik der Zukunft“ am Standort Roth zu beginnen,

um dort bis Ende 2017 eine moderne Kabelproduktion zu errichten. Unser Angebotsspektrum wird im laufenden Jahr weiterhin um besonders leichte, platzsparende und zugleich extrem leistungsfähige und sichere Kabelprodukte sowie um angrenzende Dienstleistungen ausgebaut. Außerdem bieten wir vermehrt Lösungen für den Trend zu umweltfreundlichen Materialien sowie die zunehmende Digitalisierung und Vernetzung von Produktionsprozessen, Mobilität und anderen Lebensbereichen.

Investitionen

Der LEONI-Konzern wird seine Investitionen 2016 voraussichtlich nur auf 230 Mio. € reduzieren können, da gemäß bestehendem Auftragsbestand in den Folgejahren weiteres Wachstum ansteht. Im Unternehmensbereich Wiring Systems veranschlagen wir davon ein Volumen von rund 135 Mio. €. Damit sollen die Produktionskapazitäten für laufende und neue Projekte sowie Modellwechsel unserer Kunden in Amerika, Asien, Osteuropa und Nordafrika ermöglicht werden. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wird voraussichtlich rund 80 Mio. € investieren. Neben dem Bau der „Fabrik der Zukunft“ stehen hier unter anderem Kapazitätserweiterungen in den Business Groups Automotive Cables, Industry & Healthcare sowie Communication & Infrastructure im Fokus. In der LEONI AG ist ein Volumen von circa 15 Mio. € geplant, das vorwiegend aus der Aktivierung von Projektleistungen resultiert.

Finanz- und Vermögenslage

Die Finanz- und Vermögenslage des LEONI-Konzerns wird 2016 solide bleiben. Fällige Finanzverbindlichkeiten werden fristgerecht refinanziert und gegebenenfalls Opportunitäten genutzt. Die Liquidität ist aufgrund der abgeschlossenen, langfristigen Finanzierungen und der umfangreichen Kreditlinien unverändert gesichert. Wegen des erneut hohen Investitionsvolumens wird der Free Cashflow 2016 aus heutiger Sicht – 30 Mio. € betragen. Für die Nettofinanzverschuldung rechnen wir mit einem Volumen von 390 Mio. €. Die Eigenkapitalquote soll sich auf 35 Prozent belaufen.

Beschaffung

Die Einkaufsorganisation der Wire & Cable Solutions Division werden wir 2016 durch Zentralisierung, Volumenbündelung und Lieferantenoptimierung weiter verbessern. Dabei orientieren wir uns an „Best Practice“- und „Total Cost of Ownership“-Konzepten. Im Beschaffungsmanagement des Unternehmensbereichs Wiring Systems führen wir die eingeleiteten globalen Aktivitäten fort. Im Fokus stehen der Auf- und Ausbau der lokalen Expertise in Asien und Amerika, aber auch in Osteuropa sowie Nordafrika.

Mitarbeiter

Die Belegschaft des LEONI-Konzerns wird 2016 aus heutiger Sicht konzernweit leicht abnehmen. Im Unternehmensbereich Wiring Systems gehen wir von einem moderaten Beschäftigungsrückgang aus. Die Wire & Cable Solutions Division wird ihre Belegschaft weltweit voraussichtlich beibehalten.

Auch im laufenden Jahr werden wir das Programm oneHR fortführen, um Personalprozesse global weiter zu harmonisieren und zu standardisieren. Unter anderem sollen die neue HR-Organisation und das weltweit standardisierte Bewerbermanagementsystem TALEO in zusätzlichen Ländern umgesetzt, das erste Shared Service Center in Rumänien für Europa in Betrieb genommen und weitere Kernprozesse in ersten Pilotländern aufgesetzt werden.

Forschung & Entwicklung

In der Wiring Systems Division werden wir unsere F&E-Aktivitäten im laufenden Jahr vor allem auf die Themengebiete Leichtbau, Ressourceneffizienz und intelligente Bordnetzarchitekturen konzentrieren. Darüber hinaus wollen wir unsere Entwicklungsprozesse in enger Abstimmung mit den Kunden optimieren, um die Effizienz zu erhöhen, sowie unser globales F&E-Netzwerk mit Schwerpunkt Asien weiter ausbauen. Auch in Deutschland stärken wir die Entwicklungskompetenz: Am Standort Kitzingen entsteht 2016 ein neues Technikgebäude mit zusätzlichen Test- und Prüfmöglichkeiten zur Unterstützung der Einführung neuer Technologien. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wird sein Produktprogramm unter anderem um Lösungen für moderne Industrie 4.0-Anwendungen für Kunden aus der Robotikindustrie erweitern. Im Bereich Fertigungsverfahren setzen wir die Arbeit an der 2015 lizenzierten Spritzgusstechnologie fort. Voraussichtlich können wir 2016 die Vorentwicklung abschließen und mit der Erstmusterfertigung beginnen. Außerdem ist geplant, weitere neue Technologien zur individualisierten Produktion von Connectivity-Lösungen zu evaluieren.

Nachhaltigkeit

2016 werden beide Unternehmensbereiche ihr Nachhaltigkeits- und Gesundheitsmanagement weiter ausbauen. Im Segment Wiring Systems ist beispielsweise die Implementierung eines Matrixsystems im Arbeits- und Gesundheitsschutz geplant, um die Aktivitäten künftig noch besser aufeinander abzustimmen. Außerdem werden wir die Managementsysteme sukzessive an die Revision der ISO 14001-Norm anpassen und die anstehende Änderung des Standards OHSAS 18001 zu ISO 45001 vorbereiten. Die Wire & Cable Solutions Division setzt sich 2016 erneut ein übergreifendes Umweltziel, das alle großen Standorte zu höherer Energieeffizienz verpflichtet. Ferner wird die Anzahl der Arbeitsunfälle im Rahmen der sukzessiven Einführung eines harmonisierten Kennzahlensystems zur operativen Steuerung der Werke künftig nach einer einheitlichen Definition messbar sein.

Unser Qualitätsmanagement passen wir 2016 an veränderte Anforderungen unserer Kunden sowie der verschiedenen ISO-Standards an. In der Wiring Systems Division steht dabei die Erweiterung des QS-Managementsystems in Anlehnung an die Norm ISO 26262 (funktionale Sicherheit) im Mittelpunkt. Hauptaufgabe der Wire & Cable Solutions Division wird der Umbau der Systemdokumentation gemäß der revidierten Basisnormen ISO 9001 und ISO 14001 sein, um die Prozessorientierung zu verstärken sowie neue und veränderte Anforderungen zu integrieren.

Aufgrund der wachsenden strategischen Bedeutung einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung plant LEONI, im Geschäftsjahr 2016 das Sustainability-Management konzernweit zu steuern. Auch am Carbon Disclosure Project wollen wir wieder teilnehmen.

Gesamtaussage zur künftigen Entwicklung

2016 wird ein wichtiges Jahr für LEONI, in dem die Lösung der Probleme im Segment Wiring Systems sowie die Steigerung der Effizienz in der Unternehmensgruppe im Mittelpunkt stehen. Die hierzu definierten Maßnahmen werden mit Hochdruck umgesetzt, führen aber zu einem Restrukturierungsaufwand von insgesamt rund 30 Mio. € im Konzern, sodass das EBIT aus heutiger Sicht auf 105 Mio. € zurückgehen wird. Beim Konzernumsatz rechnen wir mit einem leichten Rückgang auf 4,4 Mrd. €. Ursächlich dafür sind der Wegfall des Umsatzes der künftig equity konsolidierten chinesischen Tochtergesellschaft in Langfang, die verhalteneren konjunkturellen Aussichten in China und anderen wichtigen Märkten sowie der niedrigere Kupferpreis.

Als stabil aufgestelltes und finanziertes Unternehmen, das nach wie vor über gute Perspektiven verfügt, wird LEONI das aktuelle Margenproblem gründlich und nachhaltig beseitigen und auf einen ertragsorientierten Wachstumspfad zurückkehren.

Ziele des Konzerns

		Ist 2015	Prognose 2016
Konzernumsatz	Mrd. €	4,5	4,4
EBIT	Mio. €	151,3	105
Investitionsvolumen	Mio. €	247,6	230
Free Cashflow	Mio. €	-5,2	-30
Nettofinanzschulden	Mio. €	321,6	390
Eigenkapitalquote	%	35,1	35
Return on Capital Employed	%	10,0	6

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht beschreibt die Grundzüge des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder und erläutert Struktur und Höhe der individuellen Einkommen. Ferner werden Angaben zu den Leistungen, die den Vorstandsmitgliedern für den Fall der Beendigung ihrer Tätigkeit zugesagt worden sind, sowie die Grundsätze und Höhe der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats beschrieben.

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

Vergütung des Vorstands

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

Entsprechenserklärung
 >> Seite 37

Grundzüge des Vergütungssystems

Das für den Berichtszeitraum gültige Vorstandsvergütungssystem ist seit dem 1. Januar 2015 in Kraft und gilt bis zum 31. Dezember 2019. Es unterscheidet sich nur in wenigen Punkten vom vorherigen System, das zum 31. Dezember 2014 endete. Das Vergütungssystem ist darauf ausgerichtet, Anreize für eine erfolgreiche und nachhaltige Unternehmensentwicklung und Wertsteigerung zu schaffen, an der die Vorstandsmitglieder partizipieren sollen. Besondere Leistungen sollen honoriert werden, Zielverfehlungen zu einer spürbaren Verringerung der Vergütung führen.

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

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

Fixvergütung

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

Variable Bestandteile

Neben der Fixvergütung gibt es noch drei variable Vergütungskomponenten, die jeweils absolut nach oben begrenzt sind und bis auf null sinken können. Die kurzfristige Komponente bezieht sich auf das jeweils abgeschlossene Geschäftsjahr, während der mittelfristige Bestandteil einen Dreijahreszeitraum berücksichtigt und auf Nachhaltigkeit ausgelegt ist. Die Gewichtung zwischen Kurzfrist- und Mittelfristkomponente beträgt ca. 50 zu 50.

Kurzfristige Vergütungskomponente – Jahresbonus: In Abhängigkeit vom erreichten Jahresüberschuss wird ein Jahresbonus berechnet, wobei Beträge, die über 150 Prozent (Cap) des geplanten Jahresüberschusses hinausgehen, unberücksichtigt bleiben. Der ermittelte Jahresbonus kann noch um 10 Prozent steigen, sofern im Konzern eine EBIT-Marge von mehr als 7,5 Prozent erreicht wird. Bei EBIT-Margen, die kleiner als 4,5 Prozent sind und nicht unter 3,5 Prozent liegen, wird auf den errechneten Jahresbonus ein Abschlag von 10 Prozent vorgenommen. Sollte eine EBIT-Marge von unter 3,5 Prozent erzielt werden, beträgt der Abschlag auf den errechneten Jahresbonus 30 Prozent. Der Jahresbonus ist in jedem Jahr der Vertragslaufzeit absolut nach oben begrenzt, wird bar ausbezahlt und kann auf null sinken.

Mittelfristige Vergütungskomponente – Mehrjahresbonus: Der Mehrjahresbonus stellt in Abhängigkeit des jeweiligen Jahresüberschusses auf die Ergebnisse eines Dreijahreszeitraums ab, wobei Beträge, die über 150 Prozent (Cap) der geplanten Jahresüberschüsse hinausgehen, unberücksichtigt bleiben. Auszahlungen erfolgen im Anschluss an die Dreijahresperiode und zwar dann, wenn der Zielerreichungsgrad im (arithmetischen) Durchschnitt des Dreijahreszeitraums mindestens 50 Prozent beträgt. Andernfalls verfällt der Mehrjahresbonus vollständig. Damit entspricht der Mehrjahresbonus der im VorstAG und im Kodex aufgestellten

Nachhaltigkeitsforderung. Er kommt im vierten Jahr zur Auszahlung, wobei 50 Prozent des jährlichen Betrags im jeweiligen Folgejahr als Abschlagszahlung ausgezahlt werden. Der Mehrjahresbonus ist in jedem Jahr der Vertragslaufzeit absolut nach oben begrenzt, wird bar ausbezahlt und kann bis auf null sinken.

Langfristige Vergütungskomponente: Zur weiteren Stärkung einer nachhaltig positiven Unternehmensentwicklung dient eine langfristige Vergütungskomponente, die die Wertentwicklung des Unternehmens (EVA, Economic Value Added) und seiner Börsenkapitalisierung angemessen berücksichtigt. Die langfristige Vergütungskomponente wird für ein Geschäftsjahr höchstens bis zu einem vertraglich vereinbarten Maximalwert ausgezahlt. Ein darüber hinausgehender Wert wird in eine Bonusbank eingestellt und dient als Guthaben für die Folgezeit. Ist die Wertentwicklung des Unternehmens im Geschäftsjahr negativ, so wird dies mit einem eventuellen Guthaben der Bonusbank verrechnet, wobei die Bonusbank bis auf null sinken kann. Erreicht die langfristige Vergütungskomponente für ein Geschäftsjahr nicht den jeweiligen Höchstbetrag, wird sie mit einem eventuell bestehenden Guthaben der Bonusbank aufgefüllt. Vom Auszahlungsbetrag müssen 50 Prozent in LEONI-Aktien angelegt werden, die über einen Zeitraum von 50 Monaten zu halten sind. Damit wird der Haltedauer von mindestens 48 Monaten gemäß VorstAG entsprochen.

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

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

Versorgung

Bei vorübergehender Arbeitsunfähigkeit durch Krankheit oder andere Gründe, die das Vorstandsmitglied nicht zu vertreten hat, wird die Vergütung, je nach vertraglicher Vereinbarung, für die Dauer von neun bis zwölf Monaten, längstens bis zur Beendigung des Anstellungsvertrags, weitergezahlt.

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

Im Falle einer dauerhaften Arbeitsunfähigkeit erhält das Vorstandsmitglied eine Invaliditätsrente. Verstirbt das Vorstandsmitglied, so werden Witwen- und Waisenrenten gezahlt.

Für Zusagen bis Ende 2014 besteht nach Vollendung des 65. (bzw. mit vereinbarten Abschlägen des 63.) Lebensjahres Anspruch auf Zahlung einer Altersrente, die sich nach der Dauer der Vorstandstätigkeit und dem versorgungsfähigen Fixgehalt bemisst. Versorgungsfähig ist ein vertraglich vereinbarter Anteil der zuletzt bezahlten Fixvergütung.

Für Zusagen ab 2015 wird nach Möglichkeit eine beitragsorientierte Versorgung gewährt. Demnach gibt es für jedes Vorstandsmitglied bei erstmaligen Zusagen eine absolute Obergrenze des zu leistenden Aufwandes für jedes Jahr der Vertragslaufzeit und darüber hinaus generell eine Obergrenze des Rentenniveaus bezüglich des Fixums. Das Versorgungssystem ist so ausgestaltet, dass das Pensionsregelalter 67 Jahre beträgt und frühestens mit 63 Jahren unter Inkaufnahme von Rentenabschlägen in Pension gegangen werden kann.

Auch die Versorgungsvergütungen des Vorstands der LEONI AG sind im Vergleich zu anderen MDAX-Unternehmen angemessen.

Sonstiges

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

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

Vergütung im Jahr 2015

Die Vorstandsvergütung wird gemäß den Mustertabellen des Kodex veröffentlicht. Hierbei wird unterschieden zwischen einerseits dem Vorstand gewährten Zuwendungen und andererseits dem Zufluss, den der Vorstand erhält.

Gewährte Zuwendungen	Dr. Klaus Probst				Dieter Bellé			
	Vorstandsvorsitzender / CEO (bis 7.5.2015)				Vorstandsvorsitzender / CEO (ab 7.5.2015)			
	Finanzvorstand / CFO				Finanzvorstand / CFO			
€	2014	2015		2014	2015			
		(min)	(max)		(min)	(max)		
1. Gesamtvergütung nach DCGK								
Erfolgsunabhängige Komponenten								
Fixvergütung	775	338	338	338	575	671	671	
Nebenleistungen	32	16	16	16	39	28	28	
Summe	807	404	404	404	614	699	699	
Erfolgsbezogene Komponenten (Zielwerte)								
Kurzfristige Vergütungskomponente (100%)	1.241	833	0	917	832	675	0	
Mittelfristige Vergütungskomponente (100%)	683	0	0	0	461	820	0	
Langfristige Vergütungskomponente (100%)	450	225	0	225	300	329	0	
Summe	2.374	1.058	0	1.142	1.593	1.824	0	
Versorgungsaufwand (Service Costs)	202	83	83	83	183	261	261	
Gesamtvergütung nach DCGK	3.383	1.545	487	1.629	2.390	2.784	960	
2. Überleitung der Vergütung nach DCGK auf IFRS (Aufwand)								
Gesamtvergütung nach DCGK	3.383	1.545			2.390	2.784		
Kurzfristige Vergütungskomponente:								
– Zielwert (100%)	-1.241	-833			-832	-675		
+ tatsächliche Vergütung	1.151	298			771	237		
Mittelfristige Vergütungskomponente:								
– Zielwert (100%)	-683	0			-461	-820		
+ Vergütungsanspruch auf Basis der tatsächlichen Zielerreichung	460	0			311	340		
Langfristige Vergütungskomponente:								
– Zielwert nach DCGK	-450	-225			-300	-329		
+ tatsächlicher Aufwand für Geschäftsjahr	222	0			376	169		
– Ertrag aus der Auflösung von Rückstellungen	0	-225			0	0		
Ausgleichszahlung für vorzeitige Vertragsbeendigung	0	0			0	0		
Aufwand für die Vergütung nach IFRS	2.842	560			2.255	1.706		
3. Überleitung der Vergütung nach DCGK auf HGB (§ 314)								
Gesamtvergütung nach DCGK	3.383	1.545			2.390	2.784		
Kurzfristige Vergütungskomponente:								
– Zielwert (100%)	-1.241	-833			-832	-675		
+ tatsächliche Vergütung	1.151	298			771	237		
Mittelfristige Vergütungskomponente:								
– Zielwert (100%)	-683	0			-461	-820		
+ Vergütungsanspruch auf Basis der tatsächlichen Zielerreichung	460	0			311	340		
– Vergütungsbestandteile, für die die aufschiebende Bedingung noch nicht erfüllt wurde	0	0			0	-340		
+ Vergütungsbestandteile, für die die aufschiebende Bedingung erfüllt wurde	424	0			286	0		
Langfristige Vergütungskomponente:								
± Abweichung vom Zielwert	0	-225			0	0		
– Versorgungsaufwand	-202	-83			-183	-261		
Vergütung nach HGB (§ 314)	3.292	702			2.282	1.265		
Zufluss								
		Dr. Klaus Probst			Dieter Bellé			
		Vorstandsvorsitzender / CEO			Finanzvorstand / CFO			
€	2014	2015		2014	2015			
Erfolgsunabhängige Komponenten								
Fixvergütung	775	388		575	671			
Nebenleistungen	32	16		39	28			
Summe	807	404		614	699			
Erfolgsbezogene Komponenten (Ist-Werte)								
Kurzfristige Vergütungskomponente	1.151	298		771	237			
Mittelfristige Vergütungskomponente	672	0		454	170			
Langfristige Vergütungskomponente	450	0		300	329			
Summe	2.273	298		1.525	736			
Versorgungsaufwand (Service Costs)	202	83		183	261			
Gesamtvergütung nach DCGK	3.282	785		2.322	1.696			

¹ Aufgrund der vorzeitigen Vertragsbeendigung erfolgte 2015 zusätzlich eine Ausgleichszahlung in Höhe von 3.148 T€. Zusammen mit der Vergütung für die Vorstandstätigkeit beträgt der Zufluss 3.943 T€.

² Aufgrund der vorzeitigen Vertragsbeendigung erfolgte 2015 zusätzlich eine Ausgleichszahlung an Herrn Dr. Brand in Höhe von 3.148 T€. Insgesamt ergibt sich damit ein Zufluss in Höhe von 6.985 T€.

Vergütungsbericht
Vergütung im Jahr 2015

Dr. Andreas Brand Vorstandsmitglied (bis 9.11.2015)				Dr. Frank Hiller Vorstandsmitglied (seit 1. 4. 2014)				Summe	
2014	2015			2014	2015		2014	2015	
	(min)	(max)			(min)	(max)			
350	386	386	386	244	350	350	350	1.944	1.795
32	29	29	29	20	26	26	26	122	99
382	415	415	415	263	376	376	376	2.066	1.894
305	385	0	424	163	303	0	333	2.540	2.196
305	385	0	443	163	367	0	415	1.612	1.572
200	208	0	208	150	225	0	225	1.100	987
809	978	0	1.075	476	895	0	973	5.252	4.755
0	0	0	0	0	0	0	0	385	344
1.191	1.393	415	1.490	739	1.271	376	1.349	7.703	6.993
1.191	1.393			739	1.271			7.703	6.993
-305	-385			-163	-303			-2.540	-2.196
282	138			151	108			2.356	781
-305	-385			-163	-367			-1.612	-1.572
205	196			151	155			1.127	691
-200	-208			-150	-225			-1.100	-987
324	0			0	0			922	169
0	-75			0	0			0	-300
0	3.148			0	0			0	3.148
1.194	3.822			565	639			6.856	6.727
1.191	1.393			739	1.271			7.703	6.993
-305	-385			-163	-303			-2.540	-2.196
282	138			151	108			2.356	781
-305	-385			-163	-367			-1.612	-1.572
205	196			151	155			1.127	691
0	0			-151	-155			-151	-495
222	0			0	0			932	0
0	-162			-150	-225			-150	-612
0	0			0	0			-385	-344
1.292	795			414	448			7.280	3.246

Dr. Andreas Brand Board Member (bis 9.11.2015)				Dr. Frank Hiller Board Member (seit 1. 4. 2014)				Summe	
2014	2015			2014	2015		2014	2015	
	(min)	(max)			(min)	(max)			
350	386			244	350			1.944	1.795
32	29			20	26			122	99
382	415			263	376			2.066	1.894
282	138			151	108			2.356	781
316	196			76	77			1.518	443
200	46			0	0			950	375
799	380			227	185			4.823	1.599
0	0			0	0			385	344
1.181	795 ¹			490	561			7.275	3.837 ²

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

Die Tabelle „gewährte Zuwendungen“ zeigt bei der Vorstandsvergütung gemäß DCGK auf, welche Zuwendungen dem Vorstand bei einer 100-prozentigen Zielerfüllung gewährt worden wären und welche individuell erreichbaren Minimal- und Maximalvergütungen gegolten hätten. Diese Gesamtvergütung (DCGK) hätte im Geschäftsjahr 2015 einem Betrag von 6.993 T€ (Vorjahr: 7.703 T€) entsprochen. Da es sich um Planangaben handelt, die nur bei einer 100-prozentigen Zielerfüllung so eingetreten wären, sind diese Daten in einer Überleitungsrechnung entsprechend dem tatsächlich eingetretenen Geschäftsverlauf und aufschiebenden Bedingungen zu korrigieren. Hierbei ist zu unterscheiden zwischen einer Überleitung der Vergütung (nach DCGK) auf IFRS und auf § 314 HGB. In diesen Überleitungsrechnungen werden zu allen variablen Vergütungskomponenten entsprechende Korrekturbeträge gegenüber den Planwerten angegeben. Dies führt dann zu den tatsächlich gewährten Zuwendungen gemäß IFRS bzw. § 314 HGB.

Die Vergütung im Geschäftsjahr beträgt gemäß IFRS 6.727 T€ (Vorjahr: 6.856 T€) und gemäß § 314 HGB 3.246 T€ (Vorjahr 7.280 T€).

Die Veränderung der Vergütung nach IFRS gegenüber dem Vorjahr erklärt sich einerseits durch das unterjährige Ausscheiden von Dr. Klaus Probst, andererseits haben sich die Ausgleichszahlung für Dr. Andreas Brand in Höhe von 3.148 T€ sowie Vertragsanpassungen bei den laufenden Vorstandsverträgen aufwandserhöhend ausgewirkt. Die Ausgleichszahlung für Dr. Brand in Höhe von 3.148 T€ entspricht der vom DCGK vorgeschlagenen Regelung von zwei Jahresvergütungen. Ohne diese Ausgleichszahlung hätte der Aufwand gemäß IFRS 3.579 T€ betragen und wäre damit deutlich geringer als im Vorjahr ausgefallen, was dem rückläufigen Konzernergebnis Rechnung getragen hätte.

Die Veränderung der Vergütung nach HGB berücksichtigt ausschließlich Vergütungsbestandteile für die Vorstandstätigkeit. Die Ausgleichszahlung für die vorzeitige Vertragsbeendigung an Dr. Brand bleibt in der Vergütung nach § 314 HGB unberücksichtigt.

Die Tabelle „Zufluss“ zeigt letztlich auf, welche liquiden Beträge aus den einzelnen Vergütungskomponenten dem Vorstand gemäß DCGK zugeflossen sind. Insgesamt wurde dem Vorstand für das Geschäftsjahr 2015 eine Vergütung für seine Vorstandstätigkeit in Höhe von 3.837 T€ (Vorjahr: 7.275 T€) ausbezahlt. Hierin nicht enthalten ist die für die vorzeitige Vertragsbeendigung 2015 geleistete Ausgleichszahlung an Dr. Brand in Höhe von 3.148 T€.

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

Für das Geschäftsjahr 2015 beträgt der Versorgungsaufwand für die Mitglieder des Vorstands 344 T€ (Vorjahr: 385 T€). Der Anwartschaftsbarwert beträgt 4.816 T€ (Vorjahr: 10.366 T€). Die individuellen Werte sind in nachfolgender Tabelle dargestellt.

Versorgungszusagen (ohne Entgeltumwandlung)	Versorgungsaufwand		Anwartschaftsbarwert	
	2014	2015	2014	2015
T€				
Dieter Bellé ¹	183	261	3.845	4.816
Dr. Klaus Probst ¹	202	83	6.521	— ²
Summe	385	344	10.366	4.816

¹ Versorgungszusage auf Zahlung einer Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenrente, die sich nach der Dauer der Vorstandstätigkeit und dem versorgungsfähigen Fixgehalt bemisst.

² Der Anwartschaftsbarwert ist ab 2015 unter den Angaben zu ehemaligen Vorstandsmitgliedern aufgeführt.

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

An das Vorstandsmitglied Dieter Bellé und das bis Mai 2015 tätige Vorstandsmitglied Dr. Klaus Probst werden Pensionen gezahlt, wenn die Pensionsgrenze von 65 (mit vereinbarten Abschlägen: 63) Jahren erreicht ist oder eine dauerhafte Dienstunfähigkeit eintritt. Der Pensionsanspruch der vorgenannten Vorstandsmitglieder bemisst sich nach einem als versorgungsfähig vereinbarten Anteil des letzten Jahresfestgehalts.

Vergütung des Aufsichtsrats

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

Die maximal mögliche Gesamtvergütung für den Aufsichtsrat einschließlich der Ausschusstätigkeiten und Sitzungsgelder beläuft sich auf 1.534 T€.

Vergütung im Jahr 2015

T€		Vergütung für Ausschusstätigkeit				Gesamt
		Fixum (netto)	Sitzungsgeld	Sonstiges		
Dr. Werner Rupp ¹	2015	170	10	48	—	228
	2014	170	9	48	—	227
Franz Spieß ²	2015	128	9	16	—	153
	2014	128	9	16	—	153
Gabriele Bauer	2015	85	7	16	—	108
	2014	85	5	16	—	106
Dr. Ulrike Friese-Dormann ³	2015	55	5	0	2	62
	2014	0	0	0	—	0
Josef Häring	2015	85	7	0	—	92
	2014	85	5	0	—	90
Ingrid Hofmann	2015	85	7	0	—	92
	2014	85	5	0	—	90
Karl-Heinz Lach	2015	85	7	0	—	92
	2014	85	5	0	—	90
Dr. Werner Lang	2015	85	7	8	—	100
	2014	85	5	8	—	98
Axel Markus ⁴	2015	30	1	0	—	31
	2014	0	0	0	—	0
Richard Paglia	2015	85	10	16	—	111
	2014	85	9	16	—	110
Dr. Bernd Rödl ⁵	2015	73	10	32	—	115
	2014	85	9	32	—	126
Wilhelm Wessels ⁶	2015	0	0	0	—	0
	2014	85	5	0	—	90
Helmut Wirtz	2015	85	7	8	2	102
	2014	85	5	8	1	99
Prof. Dr.-Ing. Klaus Wucherer ⁷	2015	128	7	32	—	167
	2014	128	4	32	—	164
Summe	2015	1.178	94	176	4	1.452
	2014	1.190	75	176	1	1.442

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

¹ Aufsichtsratsvorsitzender

² 1. stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

³ Mitglied des Aufsichtsrats seit 7. 5. 2015

⁴ Mitglied des Aufsichtsrats bis 7. 5. 2015

⁵ Mitglied des Aufsichtsrats bis 9. 11. 2015

⁶ Mitglied des Aufsichtsrats bis 31. 12. 2014

⁷ 2. stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

Angaben nach § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB sowie erläuternder Bericht für das Geschäftsjahr 2015

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals: Zum 31. Dezember 2015 betrug das Grundkapital der Gesellschaft 32.669.000,00 € (im Vorjahr 32.669.000,00 €). Es ist in 32.669.000 auf den Namen lautende Stückaktien unterteilt. Die Aktien sind voll eingezahlt. Der Anspruch des Aktionärs auf Verbriefung seines Anteils ist nach § 4 Abs. 2 der Satzung ausgeschlossen, soweit nicht eine Verbriefung nach den Regeln erforderlich ist, die an einer Wertpapierbörse gelten, an der die Aktien dann zugelassen sind. Im Verhältnis zur LEONI AG gilt nach § 67 Abs. 2 Satz 1 AktG als Aktionär nur, wer als solcher im Aktienregister eingetragen ist.

Mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Die Rechte und Pflichten der Aktionäre ergeben sich im Einzelnen aus den Regelungen des AktG, insbesondere aus den §§ 12, 53aff., 118ff. und 186 AktG.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen: Jede Stückaktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. In den Fällen des § 136 AktG ist das Stimmrecht aus den betroffenen Aktien kraft Gesetzes ausgeschlossen. Verstöße gegen Mitteilungspflichten im Sinne des § 21 Abs. 1, 1a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) können dazu führen, dass nach Maßgabe des § 28 WpHG Rechte aus Aktien und auch das Stimmrecht zumindest zeitweise nicht bestehen.

Weitere die Stimmrechte betreffende Beschränkungen, insbesondere vertragliche Beschränkungen, sind der LEONI AG nicht bekannt. Für die Stimmrechtsausübung durch Aktionärsvereinigungen sowie durch Kreditinstitute und andere geschäftsmäßig handelnde Personen gelten die gesetzlichen Vorschriften, insbesondere findet § 135 AktG Anwendung.

Übertragungsbeschränkungen bestehen insofern, als Aktien, die der Vorstand und Führungskräfte im Rahmen eines sogenannten Long Term Incentive-Programms erwerben bzw. erworben haben, einer Haltefrist von 50 Monaten unterliegen.

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

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, existieren nicht.

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

Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands und über die Änderung der Satzung:

Die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern sind in den §§ 84 und 85 AktG sowie in § 31 Mitbestimmungsgesetz geregelt. Gemäß § 5 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern. Im Übrigen bestellt der Aufsichtsrat gemäß § 5 Abs. 2 der Satzung die Vorstandsmitglieder und bestimmt ihre Zahl. Er kann stellvertretende Vorstandsmitglieder sowie einen Vorsitzenden und einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands bestimmen.

Eine Satzungsänderung bedarf nach §§ 119 Abs. 1 Nr.5, 179 Abs. 2 AktG eines Beschlusses der Hauptversammlung. Nach § 19 der Satzung ist der Aufsichtsrat befugt, Abänderungen und Ergänzungen der Satzung zu beschließen, die nur die Fassung betreffen. Darüber hinaus ist der Aufsichtsrat gemäß § 4 Abs. 5 Unterabsatz 5 der Satzung ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend der Durchführung der Erhöhung des Grundkapitals durch Ausübung des genehmigten Kapitals 2012 und nach Ablauf der Ermächtigungsfrist zu ändern. Er wurde ferner durch Beschluss der Hauptversammlung vom 7. Mai 2015 ermächtigt, die Satzung entsprechend der jeweiligen Ausnutzung des bedingten Kapitals 2015 und nach Ablauf der Ermächtigungsfrist zu ändern.

Beschlüsse der Hauptversammlung werden mit einfacher Stimmenmehrheit und, soweit eine Kapitalmehrheit erforderlich ist, mit einfacher Kapitalmehrheit gefasst, soweit nicht das Gesetz oder die Satzung zwingend oder § 103 Abs. 1 Satz 2 AktG etwas anderes vorsehen (§ 16 Abs. 3 der Satzung). Dementsprechend bedürfen auch satzungsändernde Beschlüsse der Hauptversammlung neben der einfachen Stimmenmehrheit der Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals, es sei denn, das Gesetz schreibt zwingend eine größere Mehrheit vor.

Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen:

Erwerb eigener Aktien – Der Vorstand der Gesellschaft ist in den in § 71 AktG gesetzlich geregelten Fällen zum Rückkauf von eigenen Aktien und zur Veräußerung zurückgekaufter Aktien befugt. Der Vorstand der LEONI AG wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 7. Mai 2015 gemäß § 71 Abs. 1 Ziffer 8 AktG ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 6. Mai 2020 eigene Aktien mit einem auf diese entfallenden anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 10 Prozent des zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung oder – falls dieser Betrag niedriger ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft zu erwerben. Dabei dürfen auf die aufgrund der Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr gemäß §§ 71d und 71e AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft entfallen. Der Erwerb kann auch durch ein von der Gesellschaft abhängiges oder in ihrem Mehrheitsbesitz stehendes Unternehmen oder für Rechnung der Gesellschaft oder eines von der Gesellschaft abhängigen oder in ihrem Mehrheitsbesitz stehenden Unternehmens durch Dritte durchgeführt werden. Der Erwerb darf nur über die Börse oder mittels eines an sämtliche Aktionäre gerichteten öffentlichen Erwerbsangebots erfolgen und muss dem Grundsatz der Gleichbehandlung der Aktionäre genügen. Die Ermächtigung kann vollständig oder in mehreren Teilbeträgen verteilt auf mehrere Erwerbszeitpunkte ausgenutzt werden. Der Vorstand ist ermächtigt, Aktien der Gesellschaft, die aufgrund der Ermächtigung erworben wurden, zu allen gesetzlich zugelassenen sowie den in der Ermächtigung genannten Zwecken zu verwenden. Der Vorstand wurde durch die Hauptversammlung ermächtigt, die aufgrund der Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien

1. in anderer Weise als über die Börse oder durch ein Angebot an alle Aktionäre unter der Voraussetzung zu veräußern, dass die Veräußerung gegen Geldzahlung und zu einem Preis erfolgt, der den Börsenkurs von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Diese Verwendungsermächtigung ist beschränkt auf Aktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals, der insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft nicht übersteigen darf, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung noch – falls dieser Betrag niedriger ist – im Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung. Weitere Einzelheiten ergeben sich aus der Ermächtigung der Hauptversammlung.
2. an Dritte zu übertragen, soweit dies zu dem Zweck erfolgt, Unternehmen, Unternehmensteile oder Beteiligungen an Unternehmen oder sonstige Vermögensgegenstände zu erwerben oder Unternehmenszusammenschlüsse durchzuführen.
3. zur Erfüllung von Bezugs- oder Wandlungsrechten, die aufgrund der Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten entstehen bzw. zur Erfüllung von Options- oder Wandlungspflichten zu verwenden, die im Rahmen der Ausgabe von Options- oder Wandelanleihen, Genussrechten oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) der Gesellschaft oder ihrer Konzerngesellschaften gewährt bzw. auferlegt werden.
4. an Mitarbeiter der Gesellschaft oder Mitarbeiter oder Organmitglieder von nachgeordneten verbundenen Unternehmen im Sinne der §§ 15 ff. AktG zu übertragen.
5. ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen. Die Einziehung kann auch ohne Kapitalherabsetzung durch Anpassung des anteiligen Betrags der übrigen Stückaktien am Grundkapital der Gesellschaft erfolgen. Der Vorstand ist für diesen Fall zur Anpassung der Zahl der Stückaktien in der Satzung ermächtigt.
6. zur Durchführung einer sogenannten Aktiendividende (scrip dividend) zu verwenden.

Erfolgt die Verwendung der erworbenen eigenen Aktien zu einem oder mehreren der in Ziffer 1 bis 4 dieses Abschnitts genannten Zwecke, ist das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen. Erfolgt die Verwendung der erworbenen eigenen Aktien zu dem in Ziffer 6 genannten Zweck, ist der Vorstand ermächtigt, das Bezugsrecht auszuschließen. Bei Veräußerung der erworbenen eigenen Aktien über die Börse besteht ebenfalls kein Bezugsrecht der Aktionäre. Für den Fall einer Veräußerung der erworbenen eigenen Aktien durch ein öffentliches Angebot an die Aktionäre, das unter Wahrung des Gleichbehandlungsgrundsatzes erfolgt, wird der Vorstand ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre für Spitzenbeträge auszuschließen.

Von den Ermächtigungen in Ziffer 1 bis 4 und 6 darf der Vorstand nur mit Zustimmung des Aufsichtsrats Gebrauch machen. Im Übrigen kann der Aufsichtsrat bestimmen, dass Maßnahmen des Vorstands aufgrund der Ermächtigung nur mit seiner Zustimmung vorgenommen werden dürfen.

Von der Ermächtigung wurde bislang kein Gebrauch gemacht. Zum 31. Dezember 2015 verfügt die Gesellschaft wie bereits zum 31. Dezember 2014 über keine eigenen Aktien.

Genehmigtes Kapital – Der Vorstand der LEONI AG ist gemäß § 4 Abs. 5 der Satzung ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 15. Mai 2017 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um insgesamt bis zu 16.334.500,00 € durch die einmalige oder mehrmalige Ausgabe von insgesamt bis zu 16.334.500 auf den Namen lautenden Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,00 € gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2012). Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wurde jedoch von der Hauptversammlung ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen,

1. bei einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung im Zeitpunkt der Festlegung des Ausgabebetrags, die möglichst zeitnah zur Platzierung der neuen Stückaktien erfolgen soll, nicht wesentlich im Sinne von § 203 Abs. 1 und 2, § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet. Dieser Ausschluss des Bezugsrechts ist auf insgesamt höchstens 10 Prozent des bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft beschränkt, maßgeblich ist dabei das niedrigste Grundkapital der Gesellschaft zu den drei folgenden Zeitpunkten: zum 16. Mai 2012, zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung oder zum Zeitpunkt ihrer Ausübung. Die näheren Einzelheiten ergeben sich aus § 4 Abs. 5 der Satzung.
2. bei einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen, wobei dieser Ausschluss des Bezugsrechts auf insgesamt höchstens 10 Prozent des bestehenden Grundkapitals beschränkt ist; maßgeblich ist dabei das niedrigste Grundkapital zu den drei folgenden Zeitpunkten: zum 16. Mai 2012, zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung oder zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung,
3. soweit es erforderlich ist, um den Inhabern von Wandel- und/oder Optionsverschreibungen, die von der Gesellschaft oder von unmittelbaren oder mittelbaren Konzerngesellschaften ausgegeben wurden, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Wandlungs- oder Optionsrechts bzw. nach Erfüllung der Wandlungspflicht zustehen würde,
4. um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht auszunehmen.

Bedingtes Kapital – Des Weiteren ist der Vorstand aufgrund Beschlusses der Hauptversammlung vom 7. Mai 2015 und § 4 Abs. 6 der Satzung ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 6. Mai 2020 einmalig oder mehrmals Options- oder Wandelanleihen, Genussrechte oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) (zusammen „Schuldverschreibungen“) im Gesamtnennbetrag von bis zu 500.000.000 € auszugeben und den Inhabern der jeweiligen, unter sich gleichberechtigten Teilschuldverschreibungen Optionsrechte bzw. Wandlungsrechte für auf den Namen lautende Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 6.533.800,00 € nach näherer Maßgabe der Options- bzw. Wandelanleihebedingungen zu gewähren. Die näheren Einzelheiten ergeben sich aus dem Ermächtigungsbeschluss. Das gesetzliche Bezugsrecht auf die Schuldverschreibungen wird den Aktionären in der Weise eingeräumt, dass die Schuldverschreibungen von einem Kreditinstitut oder den Mitgliedern eines Konsortiums von Kreditinstituten bzw. diesen nach § 186 Abs. 5 Satz 1 AktG gleichstehenden Unternehmen mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten.

Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats

1. Spitzenbeträge, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses ergeben, von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen und das Bezugsrecht auch insoweit auszuschließen, wie es erforderlich ist, damit Inhabern von bereits zuvor ausgegebenen Schuldverschreibungen mit Options- oder Wandlungsrechten bzw. Options- oder Wandlungspflichten ein Bezugsrecht in dem Umfang eingeräumt werden kann, wie es ihnen nach Ausübung der Options- oder Wandlungsrechte bzw. bei Erfüllung der Options- oder Wandlungspflichten als Aktionär zustehen würde.
2. das Bezugsrecht der Aktionäre auf gegen Geldzahlung ausgegebene Schuldverschreibungen, die mit Options- oder Wandlungsrechten bzw. Options- oder Wandlungspflichten ausgegeben werden, vollständig auszuschließen, sofern der Vorstand nach pflichtgemäßer Prüfung zu der Auffassung gelangt, dass der Ausgabepreis der Schuldverschreibungen ihren nach anerkannten, insbesondere finanzmathematischen Methoden ermittelten hypothetischen Marktwert nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung zum Ausschluss des Bezugsrechts gilt für Schuldverschreibungen mit Options- oder Wandlungsrechten bzw. Options- oder Wandlungspflichten auf Aktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals, der insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft nicht übersteigen darf, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung noch – falls dieser Betrag niedriger ist – im Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung. Die Höchstgrenze von 10 Prozent des Grundkapitals vermindert sich um den anteiligen Betrag des Grundkapitals, der auf diejenigen Aktien entfällt, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß oder entsprechend § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert werden; die weiteren Einzelheiten ergeben sich aus dem Ermächtigungsbeschluss.
3. soweit Genussrechte oder Gewinnschuldverschreibungen ohne Optionsrechte oder Wandlungsrechte bzw. Options- oder Wandlungspflichten ausgegeben werden, das Bezugsrecht der Aktionäre insgesamt auszuschließen, wenn diese Genussrechte oder Gewinnschuldverschreibungen obligationsähnlich ausgestattet sind, d.h. keine Mitgliedschaftsrechte in der Gesellschaft begründen, keine Beteiligung am Liquidationserlös gewähren und die Höhe der Verzinsung nicht auf Grundlage der Höhe des Jahresüberschusses, des Bilanzgewinns oder der Dividende berechnet wird. Außerdem müssen in diesem Fall die Verzinsung und der Ausgabebetrag der Genussrechte oder Gewinnschuldverschreibungen den zum Zeitpunkt der Ausgabe aktuellen Marktkonditionen entsprechen. Die Ausgabe von Schuldverschreibungen unter Ausschluss des Bezugsrechts darf nach dieser Ermächtigung nur erfolgen, soweit auf die Summe der neuen Aktien, die aufgrund solcher Schuldverschreibungen auszugeben sind, zusammen mit neuen Aktien, die von der Gesellschaft während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter einer anderen Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben werden oder aufgrund von während der Laufzeit dieser Ermächtigung auf der Grundlage der Ausnutzung einer anderen Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts begebener Schuldverschreibungen auszugeben sind, rechnerisch ein Anteil am Grundkapital von insgesamt nicht mehr als 20 Prozent des Grundkapitals zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung entfällt.

Zur Gewährung von Aktien an die Inhaber beziehungsweise Gläubiger von Wandel-/Optionsschuldverschreibungen, die aufgrund der Ermächtigung des Vorstands ausgegeben werden, wurde das Grundkapital um bis zu 6.533.800 € bedingt erhöht (bedingtes Kapital 2015). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie von Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch gemacht wird oder wie die zur Optionsausübung bzw. Wandlung verpflichteten Inhaber bzw. Gläubiger ihre Pflicht zur Optionsausübung bzw.

Wandlung erfüllen oder soweit die Gesellschaft ihr Recht unter solchen Instrumenten wahrnimmt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Gesellschaft zu gewähren, und soweit nicht andere Erfüllungsformen eingesetzt werden. Die näheren Einzelheiten ergeben sich aus § 4 Abs. 6 der Satzung.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen: Im Falle eines Kontrollwechsels im Zuge eines Übernahmeangebots können die in den Jahren 2012, 2013 und 2015 platzierten Schuldscheindarlehen in Höhe von insgesamt 393 Mio. € sowie die weiteren Kreditverträge unmittelbar fällig gestellt werden. Außerdem hat in diesem Fall auch ein Teil der wesentlichen Kunden, Lieferanten sowie weiteren Kooperationspartner das Recht, die vertraglichen Vereinbarungen mit dem Unternehmen vorzeitig zu kündigen.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen sind: Die Dienstverträge der Vorstandsmitglieder enthalten teilweise eine sogenannte Change of Control Klausel. Im Falle, dass der Gesellschaft eine Mitteilung nach § 21 Abs. 1, Satz 1 WpHG zugeht, wonach der Meldepflichtige 30 Prozent oder 50 Prozent der Stimmrechte an der Gesellschaft erreicht oder überschritten hat bzw. eine Mitteilung nach § 35 WpÜG, wonach ein Aktionär die Kontrolle über die Gesellschaft im Sinne des § 29 WpÜG erlangt hat, ist das entsprechende Vorstandsmitglied berechtigt, sein Dienstverhältnis mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten zum Ende des Kalendermonats zu kündigen und sein Amt als Mitglied des Vorstands mit derselben Frist niederzulegen. Es hat in diesem Fall einen Anspruch auf Zahlung einer Abfindung für die Restlaufzeit seines Anstellungsvertrags. Dabei ist eine Jahresvergütung zugrunde zu legen, die sich zusammensetzt aus (1) der durchschnittlichen Festvergütung des zuletzt abgelaufenen und des laufenden Geschäftsjahres, (2) dem Durchschnitt aus Jahresbonus für das zuletzt abgelaufene Geschäftsjahr und Planjahresbonus für das laufende Geschäftsjahr, (3) dem Durchschnitt aus fiktivem Jahresbonus aus dem zuletzt abgelaufenen Geschäftsjahr und dem fiktiven Planjahresbonus für das laufende Geschäftsjahr sowie (4) dem Durchschnitt aus dem Aktienbonus für das zuletzt abgelaufene Geschäftsjahr und 80 Prozent des maximal auszahlbaren Betrags für den Aktienbonus des laufenden Geschäftsjahres. Die Abfindung ist begrenzt auf drei Jahresvergütungen und darf insgesamt nicht mehr als den Wert der Jahresvergütungen für die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags betragen. Ein Anspruch auf Abfindung besteht nicht, wenn der Kontrollwechsel innerhalb von zwölf Monaten vor Beginn des Ruhestands des entsprechenden Vorstandsmitglieds eintritt oder das Dienstverhältnis auch unabhängig vom Kontrollwechsel innerhalb der nächsten sechs Monate automatisch geendet hätte oder die Gesellschaft das Dienstverhältnis aus wichtigem Grund außerordentlich wirksam kündigt. Weitere Informationen finden sich im Vergütungsbericht.

Vergütungsbericht
 >> Seite 130

Nürnberg, 29. Februar 2016
 Der Vorstand


 Dieter Bellé


 Bruno Fankhauser


 Dr. Frank Hiller

Konzernabschluss

Die Finanz- und Vermögenslage der LEONI AG wurde 2015 weiter gefestigt. Bei der Refinanzierung unserer Langfristverbindlichkeiten konnten wir die günstigen Konditionen am Kapitalmarkt nutzen und die Finanzierungskosten deutlich senken. Die Eigenkapitalquote stieg im Konzern per Ende 2015 leicht auf 35,1 Prozent.

Konzernabschluss	147 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
	148 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
	149 Konzern-Kapitalflussrechnung
	150 Konzern-Bilanz
	151 Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
	152 Konzernanhang
	223 Konsolidierungskreis
	226 Bestätigungsvermerk
	228 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

[T€]	01.01. bis 31.12.	Anhang	2015	2014
Umsatzerlöse			4.502.940	4.103.434
Umsatzkosten			-3.780.009	-3.401.152
Bruttoergebnis vom Umsatz			722.931	702.282
Vertriebskosten			-233.834	-213.816
Allgemeine Verwaltungskosten			-236.101	-197.458
Forschungs- und Entwicklungskosten			-119.849	-109.338
Sonstige betriebliche Erträge		[6] [7]	43.965	12.621
Sonstige betriebliche Aufwendungen		[6]	-25.617	-11.987
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen			-168	201
EBIT			151.327	182.505
Finanzerträge		[8]	1.425	665
Finanzaufwendungen		[8]	-26.993	-32.595
Sonstiges Beteiligungsergebnis			100	144
Ergebnis vor Steuern			125.859	150.719
Ertragsteuern		[9]	-48.590	-35.659
Konzernüberschuss			77.269	115.060
davon: Anteilseigner des Mutterunternehmens			77.158	114.674
Anteile ohne beherrschenden Einfluss			111	386
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in Euro		[29]	2,36	3,51
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)		[29]	32.669.000	32.669.000

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

[T€]	01.01. bis 31.12.	Anhang	2015	2014
Konzernüberschuss			77.269	115.060
Sonstiges Ergebnis				
Nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliederbare Posten:				
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Versorgungsplänen			13.733	-39.098
Ertragssteuern, die auf Posten des sonstigen Ergebnisses entfallen, die nicht umgegliedert werden			-5.031	9.899
Anteil der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfallen			-125	0
In die Gewinn- und Verlustrechnung umgliederbare Posten:				
Differenzen aus der Währungsumrechnung				
In der laufenden Periode entstandene Verluste / Gewinne			36.051	38.963
Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung			-1.727	29
Summe Differenzen aus der Währungsumrechnung			34.224	38.992
Cashflow Hedges				
In der laufenden Periode entstandene Verluste / Gewinne			-10.299	-4.641
Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung			7.267	129
Summe Cashflow Hedges			-3.032	-4.512
Anteile der in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliederbaren Posten, die auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfallen			-50	0
Ertragssteuern, die auf Posten des sonstigen Ergebnisses entfallen, die umgegliedert werden		[10]	759	2.696
Sonstiges Ergebnis (nach Steuern)		[10]	40.578	7.977
Gesamtergebnis			117.847	123.037
davon: Anteilseigner des Mutterunternehmens			117.639	122.584
Anteile ohne beherrschenden Einfluss			208	453

Konzern-Kapitalflussrechnung

[T€]	01.01. bis 31.12.	2015	2014
Konzernüberschuss		77.269	115.060
Überleitung zum Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit:			
Ertragsteuern		48.590	35.659
Zinsergebnis		26.082	30.467
Dividendenerträge		-100	-144
Abschreibungen		147.029	123.392
Wertminderungen von zum Verkauf bestimmten Vermögenswerten und immateriellen Vermögenswerten		4.253	0
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		168	-201
Ergebnis aus Anlagenabgängen		1.671	1.282
Neubewertungs- und Endkonsolidierungseffekt		-23.048	0
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Schulden			
Veränderung der Forderungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerte		-53.210	-48.258
Veränderung der Vorräte		16.548	-54.481
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte		-5.568	-12.518
Veränderung der Rückstellungen		10.548	-7.928
Veränderung der Verbindlichkeiten		38.171	54.915
Gezahlte Ertragsteuern		-41.883	-32.741
Gezahlte Zinsen		-19.548	-24.169
Erhaltene Zinsen		961	379
Erhaltene Dividendenzahlungen		100	144
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit		228.033	180.858
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen		-247.594	-219.655
Investitionen in sonstige finanzielle Vermögenswerte		-154	-5
Einzahlungen aus Anlagenabgängen		4.246	924
Erlöse aus dem Verkauf von assoziierten Unternehmen		0	0
Erlöse aus dem Verkauf eines Geschäftsbetriebs/ von Tochterunternehmen abzüglich abgegebener Finanzmittel		10.275	0
davon: Verkaufserlöse 12.875 T€ (Vorjahr: 0 T€)			
Abgegebene Finanzmittel 2.600 T€ (Vorjahr: 0 T€)			
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		-233.227	-218.736
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden		251.035	135.311
Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzschulden		-165.725	-37.588
Gezahlte Dividenden der LEONI AG		-39.203	-32.669
Gezahlte Dividenden Anteile ohne beherrschenden Einfluss		0	-249
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		46.107	64.805
Veränderung des Finanzmittelbestandes		40.913	26.927
Wechselkursbedingte Veränderungen des Finanzmittelbestandes		6.789	7.077
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode		231.978	197.974
Finanzmittelbestand am Ende der Periode		279.680	231.978

Konzern-Bilanz

Aktiva [T€]	Anhang	31.12.2015	31.12.2014
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		279.680	231.978
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte	[11]	603.227	562.350
Sonstige Vermögenswerte	[12]	93.583	92.630
Ertragsteuerforderungen		14.881	10.919
Vorräte	[13]	547.918	564.179
Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	[14]	6.965	9.601
Summe kurzfristige Vermögenswerte		1.546.254	1.471.657
Sachanlagevermögen	[15]	902.307	810.073
Immaterielle Vermögenswerte	[16]	79.324	82.661
Geschäfts- oder Firmenwerte	[18]	149.915	147.676
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	[19]	13.040	658
Forderungen aus langfristigen Entwicklungsaufträgen	[11]	54.246	55.146
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		8.339	7.535
Latente Steuern	[9]	58.596	72.004
Sonstige Vermögenswerte		25.430	19.771
Summe langfristige Vermögenswerte		1.291.197	1.195.524
Summe Aktiva		2.837.451	2.667.181
Passiva [T€]	Anhang	31.12.2015	31.12.2014
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristiger Anteil an langfristigen Krediten	[20]	102.409	99.776
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	[21]	797.557	744.219
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		32.143	42.454
Kurzfristige andere Verbindlichkeiten	[22]	149.132	150.985
Rückstellungen	[23]	32.660	28.329
Zum Verkauf bestimmte Verbindlichkeiten		0	0
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		1.113.901	1.065.763
Langfristige Finanzschulden	[20]	498.836	448.402
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		3.093	7.522
Langfristige andere Verbindlichkeiten		9.898	9.072
Pensionsrückstellungen	[24]	150.735	157.183
Sonstige Rückstellungen	[23]	26.735	23.961
Latente Steuern	[9]	37.925	37.523
Summe langfristige Verbindlichkeiten		727.222	683.663
Gezeichnetes Kapital	[25]	32.669	32.669
Kapitalrücklage	[25]	290.887	290.887
Gewinnrücklagen	[25]	657.207	619.252
Kumuliertes sonstiges Ergebnis		13.850	-26.631
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		994.613	916.177
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		1.715	1.578
Summe Eigenkapital	[25]	996.328	917.755
Summe Passiva		2.837.451	2.667.181

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

[T€]	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Kumuliertes sonstiges Ergebnis			Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Summe
				Differenz aus der Währungsrechnung	Cashflow Hedges	Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste			
1. Januar 2014	32.669	290.887	537.247	29.674	-2.653	-61.562	826.262	1.335	827.597
Konzernüberschuss			114.674				114.674	386	115.060
Sonstiges Ergebnis				38.925	-1.816	-29.199	7.910	67	7.977
<i>Gesamtergebnis</i>							<i>122.584</i>	<i>453</i>	<i>123.037</i>
Dividendenzahlung			-32.669				-32.669	-249	-32.918
Abgang Anteile ohne beherrschenden Einfluss							0	39	39
31. Dezember 2014	32.669	290.887	619.252	68.599	-4.469	-90.761	916.177	1.578	917.755
1. Januar 2015	32.669	290.887	619.252	68.599	-4.469	-90.761	916.177	1.578	917.755
Konzernüberschuss			77.158				77.158	111	77.269
Sonstiges Ergebnis				34.177	-2.273	8.577	40.481	97	40.578
<i>Gesamtergebnis</i>							<i>117.639</i>	<i>208</i>	<i>117.847</i>
Dividendenzahlung			-39.203				-39.203	0	-39.203
Abgang Anteile ohne beherrschenden Einfluss								-71	-71
31. Dezember 2015	32.669	290.887	657.207	102.776	-6.742	-82.184	994.613	1.715	996.328

Konzernanhang

Grundlagen

Die LEONI AG („LEONI“, der „Konzern“ oder die „Gesellschaft“) wurde unter dem Namen Leonische Werke Roth-Nürnberg, Aktiengesellschaft, mit Vertrag vom 23. April 1917 in Deutschland gegründet und am 2. Februar 1918 in das Handelsregister eingetragen. Die LEONI AG wird beim Amtsgericht Nürnberg unter der Nummer HRB 202 geführt. Die Gesellschaft hat ihren Sitz in Nürnberg, Marienstraße 7. Die Hauptaktivitäten des Konzerns sind in der Textziffer 5 beschrieben.

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

Der Konzernabschluss der LEONI AG zum 31. Dezember 2015 wurde in Euro erstellt. Soweit nichts anderes vermerkt ist, sind alle Beträge in Tausend Euro (T€) angegeben. Die Bilanz ist nach Fristigkeit gegliedert, die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren erstellt worden. Die Gesamtergebnisrechnung wird in zwei miteinander verbundenen Darstellungen vorgenommen. Soweit zur Verbesserung der Klarheit der Darstellung die Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst sind, wurden sie im Anhang gesondert ausgewiesen.

Die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen denen des Vorjahres mit Ausnahme der erstmalig im Geschäftsjahr 2015 angewendeten neuen IFRS Vorschriften. Diese sind in der Textziffer 2 erläutert.

Der vorliegende Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 wurde vom Vorstand am 29. Februar 2016 zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

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

1 | Konsolidierungsgrundsätze und Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

Konsolidierungsgrundsätze

Zum Konzernabschluss gehören die Abschlüsse der LEONI AG und aller Tochterunternehmen, die von der LEONI AG mittelbar oder unmittelbar beherrscht werden. Eine Beherrschung liegt vor, wenn der Konzern eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus seinem Engagement bei dem

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

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

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

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

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

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

Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden als Aufwand erfasst.

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

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

Ein Geschäfts- oder Firmenwert entsteht und wird bei der Erstkonsolidierung zu Anschaffungskosten angesetzt, wenn die übertragene Gegenleistung und der Betrag der Anteile ohne beherrschenden Einfluss die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden übersteigen. Liegt die übertragene Gegenleistung unter dem beizulegenden Zeitwert des Reinvermögens

des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Geschäfts- oder Firmenwerte werden nach der Erstbilanzierung mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest gemäß IAS 36 unterzogen, der zu einer Abwertung führen kann („Impairment-Only Approach“).

Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

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

Ein Gemeinschaftsunternehmen ist eine gemeinsame Vereinbarung, bei der die Parteien, die gemeinschaftlich die Führung über die Vereinbarung ausüben, Rechte am Nettovermögen des Gemeinschaftsunternehmens besitzen. Gemeinschaftliche Führung ist die vertraglich vereinbarte Teilhabe an der Beherrschung über eine Vereinbarung, die nur dann besteht, wenn Entscheidungen über die relevanten Aktivitäten die einstimmige Zustimmung der an der gemeinschaftlichen Führung beteiligten Partnerunternehmen erfordern.

Die Überlegungen, die zur Bestimmung des maßgeblichen Einflusses oder der gemeinschaftlichen Führung angestellt werden, sind mit denen vergleichbar, die zur Bestimmung der Beherrschung von Tochterunternehmen erforderlich sind.

Anteile an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet. Die Anteile werden zum Zeitpunkt ihres Erwerbs mit ihren Anschaffungskosten bewertet, die in den Folgeperioden um die nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Reinvermögens des Unternehmens, wie z.B. die anteiligen Jahresergebnisse und Gewinnausschüttungen, erhöht bzw. vermindert werden. Dabei wird das anteilige Ergebnis nach den in dieser Textziffer beschriebenen Bewertungs- und Bilanzierungsmethoden ermittelt. Entsprechend der Behandlung von vollkonsolidierten Tochtergesellschaften werden keine planmäßigen Abschreibungen auf im Buchwert enthaltene Firmenwerte der at equity bewerteten Beteiligungen vorgenommen. Statt eines Werthaltigkeitstests des im Buchwert enthaltenen Firmenwertes wird der gesamte Wertansatz der at equity bewerteten Beteiligungen gemäß IAS 36 auf seine Werthaltigkeit geprüft, sofern gemäß IAS 39 Anhaltspunkte für einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand vorliegen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils und dem Buchwert als Wertminderungsaufwand ergebniswirksam erfasst.

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

Währungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in der Darstellungswährung Euro aufgestellt, welche die funktionale Währung der Konzernmuttergesellschaft, der LEONI AG, ist. Die Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, werden gemäß IAS 21 nach dem Konzept der funktionalen Währung in die Konzernwährung Euro umgerechnet. Die funktionale Währung der einzelnen Tochtergesellschaften ist die Währung des primären Wirtschaftsumfelds, in dem das Unternehmen tätig ist. Die Umrechnung der in der jeweiligen funktionalen Währung der Tochterunternehmen erstellten Abschlüsse erfolgt nach der Stichtagskursmethode, d.h. die Vermögens- und Schuldposten werden von der funktionalen Währung in die Darstellungswährung grundsätzlich mit den Mittelkursen am

Bilanzstichtag, die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung mit den Jahresdurchschnittskursen (arithmetisches Mittel der Monatsdurchschnittskurse) umgerechnet. Unterschiede aus der Währungsumrechnung der Vermögenswerte und Schulden gegenüber der Umrechnung des Vorjahres sowie Umrechnungsdifferenzen zwischen Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz werden im sonstigen Ergebnis ausgewiesen. Die im sonstigen Ergebnis erfassten Beträge werden beim Abgang des betreffenden ausländischen Tochterunternehmens bzw. Geschäftsbetriebs zum gleichen Zeitpunkt wie auch der Gewinn oder der Verlust aus dem Abgang erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Fremdwährungstransaktionen, das heißt Geschäftsvorfälle, die von einer in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaft in einer anderen Währung als ihrer funktionalen Währung getätigt werden, werden mit dem am jeweiligen Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung bei der Konzerngesellschaft in die funktionale Währung umgerechnet. In den Folgeperioden werden monetäre Vermögenswerte und Schulden zu jedem Berichtsstichtag unter Verwendung des Stichtagskurses neu bewertet. Die daraus resultierenden Währungsdifferenzen werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Nicht monetäre Posten werden weiterhin mit dem Transaktionskurs bewertet bzw., sofern sie mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet werden, mit dem Kurs zum Zeitpunkt der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts. Währungsgewinne und Währungsverluste, die aus der Bewertung von monetären, im Wesentlichen konzerninternen Posten entstehen, werden insoweit dem operativen Ergebnis (EBIT) zugeordnet, als es sich um Währungseffekte handelt, die in einem direkten Zusammenhang mit einem operativen Geschäft stehen.

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

Mittelkurs zum Bilanzstichtag			[1 Euro in Fremdwährungseinheiten]	
Land	Währung	ISO Code	31.12.2015	31.12.2014
Brasilien	Real	BRL	4,31390	3,24100
China	Renminbi Yuan	CNY	7,07240	7,55500
Großbritannien	Pfund	GBP	0,73500	0,78180
Korea	Won	KRW	1277,02840	1.337,35340
Mexiko	Peso	MXN	18,92400	17,92340
Polen	Zloty	PLN	4,26360	4,29020
Rumänien	Leu	RON	4,52290	4,48450
Russische Föderation	Rubel	RUB	80,41680	67,58950
Schweiz	Franken	CHF	1,08220	1,20240
USA	Dollar	USD	1,08920	1,21660

Jahresdurchschnittskurs			[1 Euro in Fremdwährungseinheiten]	
Land	Währung	ISO Code	2015	2014
Brasilien	Real	BRL	3,70325	3,12670
China	Renminbi Yuan	CNY	6,99042	8,17091
Großbritannien	Pfund	GBP	0,72810	0,80513
Korea	Won	KRW	1257,28373	1.396,14821
Mexiko	Peso	MXN	17,66548	17,68462
Polen	Zloty	PLN	4,18935	4,19202
Rumänien	Leu	RON	4,44368	4,44131
Russische Föderation	Rubel	RUB	68,57447	51,01988
Schweiz	Franken	CHF	1,07384	1,21351
USA	Dollar	USD	1,11255	1,32612

Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

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

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

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

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

- **Stufe 1:**
In aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden notierte (nicht berichtigte) Preise
- **Stufe 2:**
Bewertungsverfahren, bei denen der Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt direkt oder indirekt beobachtbar ist
- **Stufe 3:**
Bewertungsverfahren, bei denen der Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt nicht beobachtbar ist

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

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

Umsatzrealisierung

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

Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind. Unter Verwendung der Effektivzinsmethode bedeutet dies, dass der Zinsertrag erfasst wird, der sich unter Verwendung des Effektivzinssatzes ergibt.

Dieser ist der Kalkulationszinssatz, mit dem geschätzte zukünftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden.

Dividendenerträge werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung

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

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

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn eine hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllt.

Aufwandsbezogene Zuwendungen werden planmäßig als Ertrag über den Zeitraum erfasst, der erforderlich ist, um sie mit den entsprechenden Aufwendungen, die sie kompensieren sollen, zu verrechnen. Zuwendungen für einen Vermögenswert werden von den Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswerts gekürzt.

Factoring

Um Zahlungseingänge frühzeitig zu realisieren werden teilweise Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die hauptsächlich gegenüber Automobilproduzenten und deren Zulieferer bestehen, an Factoringgesellschaften verkauft. Diese Forderungen werden zum Zeitpunkt des Verkaufs aus der Konzernbilanz ausgebucht, da die Ausfallrisiken auf den Erwerber übertragen werden. Der vom Factoringpartner veranschlagte Sicherheits-einbehalt wird in den kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerten verbucht. Die Verbindlichkeiten aus Zahlungseingängen für verkaufte Forderungen werden in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Reverse-Factoring

Zur Lieferantenfinanzierung im Zusammenhang mit der Kupferbeschaffung werden Reverse-Factoring-Transaktionen eingesetzt. Diese Vereinbarungen dienen vor allem der Nutzung längerer Zahlungsziele. Bilanzuell als auch zivilrechtlich ergeben sich jedoch keine Auswirkungen, die eine Umgliederung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in eine andere Art von Verbindlichkeiten in der Bilanz nach sich ziehen.

Vorräte

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

Zum Verkauf bestimmte langfristige Vermögenswerte

Ein langfristiger Vermögenswert oder eine Veräußerungsgruppe wird als zum Verkauf bestimmt klassifiziert („assets held for sale“), wenn der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird, und die dafür notwendigen Kriterien des IFRS 5 vorliegen. Sind langfristige Vermögenswerte oder eine Veräußerungsgruppe als zur Veräußerung bestimmt klassifiziert worden, werden keine weiteren planmäßigen Abschreibungen vorgenommen und deren Zeitwert ermittelt. Liegt der Zeitwert der zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerte bzw. der Veräußerungsgruppe abzüglich der Kosten der Veräußerung unter dem Nettobuchwert der Vermögenswerte bzw. der Veräußerungsgruppe, wird eine Wertberichtigung auf den Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten vorgenommen. Ändert sich der Veräußerungsplan und werden die Kriterien nach IFRS 5 für einen Vermögenswert oder eine Veräußerungsgruppe, der bzw. die als zum Verkauf bestimmt klassifiziert wurden, nicht mehr erfüllt, werden diese nicht mehr gesondert ausgewiesen, sondern in die Bilanzposition zurückgegliedert, in der sie ursprünglich ausgewiesen waren. Sie werden mit dem niedrigeren Wert aus dem Buchwert, bevor der Vermögenswert oder die Veräußerungsgruppe als zum Verkauf bestimmt klassifiziert wurde, bereinigt um alle planmäßigen Abschreibungen oder Neubewertungen, die ohne eine Klassifizierung als zum Verkauf bestimmt erfasst worden wären, und dem erzielbaren Betrag zum Zeitpunkt der Entscheidung, nicht zu verkaufen, bewertet.

Sachanlagen

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

Für die planmäßigen Abschreibungen werden folgende Nutzungsdauern zugrunde gelegt:

Gebäude und Grundstückseinrichtungen	max. 50 Jahre
Maschinen und Anlagen	max. 15 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	max. 10 Jahre
Computer-Hardware	3 – 5 Jahre

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

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

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

Leasingverhältnisse

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

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

Immaterielle Vermögenswerte

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

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

Gemäß IAS 38 sind immaterielle Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer planmäßig abzuschreiben. Das Unternehmen schreibt daher in Übereinstimmung mit diesen Regelungen als immaterielle Vermögenswerte aktivierte Entwicklungskosten und andere immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer auf den geschätzten Restbuchwert, in der Regel auf Null, ab. Bei den anderen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer handelt es sich im Wesentlichen um Softwarelizenzen mit einer Nutzungsdauer von drei Jahren sowie um im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Kundenbeziehungen mit Nutzungsdauern von sechs bis 23 Jahren und erworbene Technologie und Fertigungs-Know-how mit einer Nutzungsdauer von drei bis 15 Jahren. Die Abschreibungsmethode und die Abschreibungsdauer werden für einen immateriellen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die aufgrund von Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswertes erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode und der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt.

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

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

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

Geschäfts- oder Firmenwerte

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

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

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

Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen

An jedem Bilanzstichtag wird eine Einschätzung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass langfristige Vermögenswerte wertgemindert sein könnten. Liegen entsprechende Anhaltspunkte vor, wird der erzielbare Betrag („recoverable amount“) des Vermögenswerts bestimmt und seinem Buchwert gegenübergestellt. Die Systematik und die Auswirkungen dieser Überprüfung sind analog zum Test des Geschäfts- oder Firmenwerts (siehe vorstehende Ausführungen zum Geschäfts- oder Firmenwert).

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

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

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

Finanzinstrumente

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte werden in die folgenden Kategorien eingeteilt:

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

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

Gewinne und Verluste aus finanziellen Vermögenswerten dieser Kategorie werden erfolgswirksam erfasst.

Weder im Geschäftsjahr 2015 noch im Vorjahr wurden originäre finanzielle Vermögenswerte als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, noch wurde von der Möglichkeit, finanzielle Vermögenswerte bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Vermögenswerte („Financial Assets at Fair Value through Profit or Loss“) zu designieren, Gebrauch gemacht.

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

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

Finanzielle Vermögenswerte dieser Kategorie waren weder im Geschäftsjahr 2015 noch im Vorjahr im Konzern vorhanden.

■ **Kredite und Forderungen**

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen und 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.

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

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

■ **Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte**

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte („Available-for-Sale Financial Assets“ – AfS) sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und nicht in eine der vorstehenden Kategorien eingestuft sind. Sie sind grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Die aus der Zeitwertbewertung resultierenden Gewinne oder Verluste werden innerhalb des Eigenkapitals als erfolgsneutrale Eigenkapitaländerung separat erfasst. Sofern signifikante Verlustereignisse oder bei Eigenkapitalinstrumenten länger anhaltende Wertverluste bestehen, führt dies zu einer ergebniswirksamen Abschreibung in der Gewinn- und Verlustrechnung. Der Konzern geht davon aus, dass ein signifikantes Verlustereignis bei einer Wertminderung von mehr als 20 Prozent vorliegt und dass bei Eigenkapitalinstrumenten von länger anhaltenden Wertverlusten auszugehen ist, wenn über einen Zeitraum von zwölf Monaten ein kontinuierlicher Wertverfall zu verzeichnen war. Bei den zur Veräußerung

verfügbaren finanziellen Vermögenswerten werden spätere Wertaufholungen grundsätzlich erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Lediglich bei Schuldinstrumenten werden Zuschreibungen bis zur Höhe der ursprünglichen Wertminderung erfolgswirksam erfasst und darüber hinausgehende Beträge erfolgsneutral berücksichtigt. Sofern bei Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorliegt und ihr beizulegender Wert nicht verlässlich ermittelbar ist, erfolgt die Bewertung zu Anschaffungskosten und im Falle einer dauerhaften Wertminderung wird eine Abwertung auf den Barwert der zukünftigen Cashflows vorgenommen.

Finanzielle Verbindlichkeiten

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

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

Im Geschäftsjahr 2015 und im Vorjahr waren keine originären finanziellen Verbindlichkeiten als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert und es wurde nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, finanzielle Verbindlichkeiten bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Verbindlichkeiten („Financial Liabilities at Fair Value through Profit or Loss“ – FVtPL) zu designieren.

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

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

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

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

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

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

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

Abgegrenzte Schulden („accruals“)

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

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Pensionsrückstellungen für leistungsorientierte Pensionspläne werden aufgrund versicherungsmathematischer Gutachten nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren („Projected-Unit-Credit-Method“) gemäß IAS 19 ermittelt. Änderungen aus den versicherungsmathematischen Annahmen oder Unterschiede zwischen der tatsächlichen Entwicklung und den ursprünglichen Annahmen sowie Vermögensgewinne oder -verluste, die sich als Differenz zwischen dem im Nettozinsaufwand berücksichtigten und tatsächlichen Ertrag aus dem Vermögen des Pensionsfonds bzw. dem Planvermögen („plan assets“) ergeben (versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste), werden im sonstigen Ergebnis erfasst. Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand wird zum Zeitpunkt der Planänderung ergebniswirksam erfasst.

Die als Vermögenswert oder Schuld aus einem leistungsorientierten Plan zu erfassende Nettoverpflichtung umfasst den Barwert der leistungsorientierten Zusagen abzüglich des beizulegenden Zeitwerts des zur unmittelbaren Erfüllung von Verpflichtungen vorhandenen Planvermögens. Der Wert eines Vermögenswerts beschränkt sich auf den Barwert eines etwaigen wirtschaftlichen Nutzens in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder in Form der Minderung künftiger Beitragszahlungen an den Plan.

Die Aufwendungen aus der Aufzinsung der Nettoverpflichtung werden unter den Finanzaufwendungen ausgewiesen.

Sonstige Rückstellungen

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

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

Restrukturierungsrückstellungen werden angesetzt, wenn die faktische Verpflichtung zur Restrukturierung entsprechend den Kriterien gemäß IAS 37.72 entstanden ist. Abgegrenzte Schulden („accruals“) werden nicht unter den Rückstellungen, sondern unter den Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Restrukturierungsaufwand

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

Ertragsteuern

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und die früheren Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die für die entsprechende Periode zur Anwendung kommen. Unsichere Ertragsteuerpositionen für noch nicht endgültig veranlagte Steuerjahre werden dabei basierend auf der Erfahrung der Vergangenheit mit der bestmöglichen Schätzung berücksichtigt.

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode („balance sheet liability method“) gebildet. Danach werden aktive und passive latente Steuern für sämtliche temporäre Differenzen, abgesehen von den Ausnahmen des IAS 12.15, IAS 12.24, IAS 12.39 und IAS 12.44, zwischen dem Wertansatz in der Konzernbilanz und dem steuerlichen Wertansatz sowie für steuerliche Verlustvorträge erfasst („temporary-Konzept“). Dabei sind die Steuersätze anzuwenden, die nach der derzeit gültigen oder verabschiedeten Rechtslage künftig gelten werden, wenn sich die Differenzen wahrscheinlich wieder ausgleichen werden. Die Auswirkungen von Steuergesetzänderungen auf die aktiven und passiven latenten Steuern werden in der Periode, in der das Gesetz verabschiedet wird, ergebniswirksam berücksichtigt. Aktive latente Steuern werden nur insoweit angesetzt, als es wahrscheinlich ist, dass die damit zusammenhängenden Steuervorteile realisiert werden können. Die rechtlich selbständigen Gesellschaften werden daraufhin einzeln überprüft, eine etwa vorliegende Verlusthistorie wird in die Betrachtung mit einbezogen. Weitere Einzelheiten sind in der Textziffer 9 dargestellt. Die bilanzierten und die nicht angesetzten aktiven latenten Steuern werden zu jedem Bilanzstichtag diesbezüglich überprüft.

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

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

Ergebnis je Aktie

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

Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung wird gemäß IAS 7 in die Bereiche betriebliche Tätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit gegliedert. Dabei werden die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit nach der indirekten Methode ermittelt, indem das Periodenergebnis um Auswirkungen von nicht zahlungswirksamen Geschäftsvorfällen, Rückstellungen und Abgrenzungen von vergangenen oder künftigen betrieblichen Ein- und Auszahlungen sowie um Ertrags- und Aufwandsposten, die dem Investitions- oder Finanzierungsbereich zuzurechnen sind, berichtigt wird. Unter den „sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträgen“ werden dabei im Wesentlichen nicht als Gewinnausschüttung vereinnahmte Ergebnisse der at equity bilanzierten Unternehmen und aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliederte Währungsergebnisse ausgewiesen. Gezahlte Zinsen und erhaltene Zinsen und Dividenden sind als Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit klassifiziert. Gezahlte Dividenden sind dem Finanzierungsbereich zugeordnet. Der Finanzmittelbestand setzt sich aus den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zusammen. Diese beinhalten Kassenbestände, Schecks und sofort verfügbare Bankguthaben, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu drei Monate beträgt. Der Einfluss von wechselkursbedingten Wertänderungen auf den Finanzmittelbestand wird gesondert ausgewiesen, sodass der Finanzmittelbestand zu Beginn und Ende der Berichtsperiode abgestimmt werden kann.

Segmentberichterstattung

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

Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

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

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

Die Überprüfung der Werthaltigkeit von Geschäfts- und Firmenwerten, immateriellen Vermögenswerten und von langfristigen Vermögenswerten basiert auf der Berechnung des erzielbaren Betrags, der der höhere Wert aus dem Nutzungswert und dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten ist. Zur Schätzung des Nutzungswerts muss der Konzern die voraussichtlichen künftigen Cashflows aus den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen die langfristigen Vermögenswerte oder Geschäfts- oder Firmenwerte zugeordnet sind, schätzen und darüber hinaus einen angemessenen Zinssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln (Discounted-Cashflow-Methode). Die Cashflows werden aus der Unternehmensplanung der nächsten fünf Geschäftsjahre abgeleitet, wobei Restrukturierungsmaßnahmen, zu denen sich der Konzern noch nicht verpflichtet hat, und wesentliche künftige Investitionen, die die Ertragskraft der getesteten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erhöhen werden, nicht enthalten sind. Die Unternehmensplanung wird unter Berücksichtigung von Zielvorgaben bottom-up erstellt, d.h. die Planzahlen werden für jede Business Unit oder Business Group bzw. Tochtergesellschaft detailliert erstellt und zu den Segmenten und zum Gesamtkonzern verdichtet. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von den Automobilherstellern kommunizierten erwarteten Stückzahlen. Sie berücksichtigt die auf Erfahrungswerten beruhenden Preisvereinbarungen und erwartete Effizienzsteigerungen sowie eine auf Basis der strategischen Ausrichtung abgeleitete Umsatzentwicklung. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von den prognostizierten Abnahmemengen und von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz.

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

Für die Bilanzierung aktiver latenter Steuern, im Wesentlichen auf nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge, sind Einschätzungen und Ermessensentscheidungen der Unternehmensleitung in Bezug auf die Höhe der zukünftig zur Nutzung der Verlustvorträge zur Verfügung stehenden zu versteuernden Einkommen zu treffen. Soweit hinreichend konkretisiert, werden dabei Steuerplanungsstrategien und die erwarteten Eintrittszeitpunkte der Ergebnisse daraus berücksichtigt. Aktive latente Steuern werden regelmäßig insoweit angesetzt, als aufrechenbare latente Steuerverbindlichkeiten in gleicher Höhe und gleicher Fristigkeit erwartet werden. Darüber hinaus werden aktive latente Steuern nur dann angesetzt, wenn zukünftig mit hoher Wahrscheinlichkeit ausreichend zu versteuerndes Einkommen erwartet wird, um die latenten Steueransprüche aus Verlustvorträgen und temporären Differenzen nutzen zu können. Für diese Beurteilung wird das erwartete zu versteuernde Einkommen aus der Unternehmensplanung abgeleitet, welche nach den oben beschriebenen Grundsätzen erstellt wird. Der Betrachtungszeitraum beträgt aufgrund der zunehmenden Unsicherheiten in der weiteren Zukunft in der Regel drei Jahre. Bei Gesellschaften in Verlustsituationen werden aktive latente Steuern erst dann angesetzt, wenn sich der Turnaround abzeichnet bzw. mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit davon auszugehen ist, dass die zukünftigen positiven Ergebnisse erzielt werden können. Bei der Bemessung der Wertberichtigungen für latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen werden Regelungen zur Beschränkung der Verlustnutzung (Mindestbesteuerung) beachtet. Weitere Einzelheiten sind in der Textziffer 9 dargestellt.

Der Altersversorgungsaufwand aus leistungsorientierten Plänen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Diese Bewertungen basieren auf Annahmen und Ermessensentscheidungen in Bezug auf Abzinsungssätze der Nettoverpflichtung, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, die Sterblichkeit und die künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung solcher Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Einzelheiten zu diesen Unsicherheiten bzw. Sensitivitäten sind in der Textziffer 24 dargestellt.

2 | Neue Rechnungslegungsvorschriften

Im Geschäftsjahr erstmalig angewendete neue Rechnungslegungsvorschriften

Mehrere kleinere Änderungen und Klarstellungen bei verschiedenen Standards waren erstmals für das Jahr 2015 verpflichtend anzuwenden. Sie wirkten sich jedoch nicht wesentlich auf den Konzernabschluss oder die Konzernzwischenabschlüsse aus.

Zukünftige, neue Rechnungslegungsvorschriften

A) Von der Europäischen Union (EU) anerkannte Rechnungslegungsvorschriften

Die von IASB und IFRIC veröffentlichten und von der EU anerkannten Rechnungslegungsvorschriften sind für LEONI nicht relevant und werden aus diesem Grund nicht aufgeführt.

B) Von der Europäischen Union (EU) sind folgende vom IASB oder IFRIC

veröffentlichte Rechnungslegungsvorschriften noch nicht anerkannt worden:

- Am 24. Juli 2014 hat das IASB den finalen Standard IFRS 9 „Finanzinstrumente“ (IFRS 9 [2014]) veröffentlicht, der IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung sowie alle vorherigen Versionen von IFRS 9 ersetzt. IFRS 9 führt die drei Projektphasen zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten „Klassifizierung und Bewertung“, „Wertminderung“ und „Bilanzierung von Sicherungsgeschäften“ zusammen. IFRS 9 gilt erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Mit Ausnahme der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften ist der Standard rückwirkend anzuwenden, jedoch ist die Angabe von Vergleichsinformationen nicht erforderlich. Die Vorschriften für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften sind im Allgemeinen bis auf wenige Ausnahmen prospektiv anzuwenden. LEONI hat im Geschäftsjahr mit der Analyse der Auswirkungen des neuen Standards begonnen und beabsichtigt, den neuen Standard zum vorgeschriebenen Datum des Inkrafttretens anzuwenden.
- Im Mai 2014 veröffentlichte das IASB den neuen IFRS 15 „Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden“. Der Standard führt ein neues Fünf-Schritte-Modell zur Umsatzrealisierung ein, das auf alle Umsätze aus Verträgen mit Kunden anzuwenden ist. Das Kernprinzip des Standards besteht darin, dass ein Unternehmen Umsatzerlöse zum Zeitpunkt der Übertragung von Gütern oder Dienstleistungen auf Kunden in Höhe der Gegenleistung zu erfassen hat, mit der das Unternehmen im Gegenzug für die Übertragung dieser Güter oder Dienstleistungen rechnen kann. Die Grundsätze in IFRS 15 bieten einen strukturierteren Ansatz zur Bewertung und Erfassung von Umsatzerlösen. Der Anwendungsbereich des Standards erstreckt sich über alle Arten von Branchen und Unternehmen und ersetzt daher alle bestehenden Vorschriften, die den Bereich der Umsatzrealisierung betreffen (IAS 11 Fertigungsaufträge, IAS 18 Umsatzerlöse, IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme, IFRIC 15 Verträge über die Errichtung von Immobilien, IFRIC 18 Übertragung von Vermögenswerten durch einen Kunden und SIC 31 Umsatzerlöse – Tausch von Werbedienstleistungen). Der Standard ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Dabei ist entweder die vollständige retrospektive Anwendung oder eine modifizierte retrospektive Anwendung vorgeschrieben. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig, wobei LEONI beabsichtigt, den neuen Standard zum vorgeschriebenen Datum des Inkrafttretens anzuwenden und dafür den vollständig retrospektiven Ansatz zu wählen. Im Berichtsjahr wurde eine Projektgruppe gebildet, die sich mit der Analyse der Auswirkungen des neuen Standards und möglichen Szenarien zur Umsetzung der Änderungen in der gesamten Organisation befasst.
- Im Januar 2016 hat das IASB den neuen Standard IFRS 16 veröffentlicht, gemäß dem Leasingnehmer Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für die meisten Leasingverhältnisse in der Bilanz ausweisen müssen. Für Leasinggeber werden sich nur kleinere Änderungen im Vergleich zur Bilanzierung nach IAS 17 Leasingverhältnisse ergeben. Als Folge der erstmaligen Anwendung wird der Großteil der derzeit unter Textziffer 27 „Haftungsverhältnisse und ähnliche Verpflichtungen“ angegebenen Verpflichtungen aus operativen Miet- und Leasingverhältnissen voraussichtlich bilanzverlängernd in der Bilanz auszuweisen sein. Die neuen Regelungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen.

Die vorstehenden Regelungen sind zukünftig verpflichtend anzuwenden, soweit sie von der EU anerkannt werden. Neben den genannten Neuerungen veröffentlichte das IASB weitere Änderungen. Diese sind für LEONI voraussichtlich nicht relevant und werden aus diesem Grund nicht aufgeführt.

3 | Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der LEONI AG 20 inländische und 58 ausländische Gesellschaften einbezogen, bei denen der LEONI AG unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht.

Anzahl der vollkonsolidierten Gesellschaften		
	31.12.2015	31.12.2014
Inland	21	21
Ausland	58	62
Gesamt	79	83

Im Berichtszeitraum wurden zwei chinesische Gesellschaften sowie zwei spanische Gesellschaften zu jeweils einer Rechtseinheit verschmolzen. Es wurde eine Gesellschaft in der Slowakei gegründet und in den Konsolidierungskreis aufgenommen, operativ nicht mehr tätige Tochtergesellschaften in Polen und Malaysia wurden liquidiert. Eine zuvor vollkonsolidierte chinesische Gesellschaft wurde im Geschäftsjahr zu einem Gemeinschaftsunternehmen und damit nach der Equity-Methode konsolidiert.

Die vollständige Aufstellung der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften, der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen zum 31. Dezember 2015 ist am Ende des Anhangs dargestellt.

4 | Akquisitionen und Veräußerungen von Tochterunternehmen

Geschäftsjahr 2015:

Im Rahmen des abgeschlossenen Joint Venture-Vertrages mit der chinesischen Beijing Hainachuan Automotive Parts Co Ltd. (BHAP) wurden 50 Prozent der Anteile der Wiring Systems-Gesellschaft Langfang LEONI Wiring Systems Co. Ltd. in Langfang, China verkauft. Am 11. Dezember 2015 waren alle formellen und materiellen Voraussetzungen für den Kontrollverlust erfüllt. Ab diesem Zeitpunkt wird das Unternehmen mit dem verbleibenden Anteil von 50 Prozent als Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode in den Konsolidierungskreis einbezogen. Die vom Erwerber zu erbringende Gegenleistung für 50 Prozent der Anteile betrug 12.875 T€. Als Anschaffungskosten für den verbleibenden Anteil in Höhe von 50 Prozent wurde ein Fair Value in Höhe von 12.875 T€ angesetzt, der gleichzeitig 50 Prozent des Fair Values der abgegangenen Gesellschaft entspricht. Aus dem Verkauf realisierte der Konzern insgesamt einen Ergebniseffekt aus Neubewertung und Endkonsolidierung in Höhe von 19.632 T€. Dieser beinhaltete einen Währungsverlust in Höhe von 203 T€, der aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert wurde und in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen ist.

Das Equity-Ergebnis und damit der Konzernergebnisbeitrag für den Rest des Jahres 2015 betrug 342 T€ (siehe hierzu auch Textziffer 19).

Der Konzern vereinnahmte aus dem Verkauf der Anteile am Werk in Langfang eine Zahlung von 12.875 T€, sodass dem Konzern unter Berücksichtigung der abgegangenen liquiden Mittel in Höhe von 2.600 T€ insgesamt 10.275 T€ im Geschäftsjahr 2015 zugeflossen sind.

Konzernanhang

Grundlagen

3 | Konsolidierungskreis

4 | Akquisitionen und Veräußerungen
von Tochterunternehmen

Folgende Übersicht zeigt die abgegangenen Vermögenswerte und Schulden sowie die Herleitung des Ergebniseffekts aus Neubewertung und Endkonsolidierung:

	Bei Verkauf abgegangen
[T€]	2015
Forderungen aus Lieferung und Leistung	34.176
Vorräte	14.912
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	4.555
Sachanlagevermögen	25.131
Sonstige langfristige Vermögenswerte	2.282
Abgegangene Vermögenswerte	81.056
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	36.545
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	4.503
Langfristige Finanzschulden	37.001
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	508
Abgegangene Verbindlichkeit	78.557
Nettovermögen	2.499
Erhaltene Gegenleistung	12.875
Abgegangenes Nettovermögen	-2.499
Abgehendes OCI	-203
Aufstockungsbetrag aus der Neubewertung der verbleibenden Anteile zum Fair Value	12.875
Neubewertungs- und Endkonsolidierungseffekt	23.048
Transaktionskosten	-3.416
Ergebniseffekt aus Neubewertung und Endkonsolidierung	19.632
davon aus Neubewertung der verbleibenden Anteile	12.875

Geschäftsjahr 2014:

Im Vorjahr wurden weder Unternehmen erworben noch Tochtergesellschaften veräußert.

Erläuterungen

5 | Segmentberichterstattung

Zum Zwecke der Unternehmenssteuerung ist der Konzern nach Produkten und Dienstleistungen in Geschäftseinheiten organisiert. Die Abgrenzung der Segmente wurde entsprechend der internen Organisations- und Berichtsstruktur vorgenommen. Der Konzern verfügt über zwei berichtspflichtige Segmente:

Wire & Cable Solutions

Wire & Cable Solutions (WCS) entwickelt, produziert und konfektioniert Drähte und Litzen, optische Fasern, Standard- und Spezialkabel, Hybrid- und optische Kabel sowie komplette Kabelsysteme für unterschiedlichste industrielle Anwendungen.

Wiring Systems

Die Entwicklung, Fertigung und der Vertrieb von Kabelsätzen, kompletten Bordnetz-Systemen sowie dazugehörigen Komponenten und Steckverbindungen für die internationale Automobil- und Zulieferindustrie bildet das Hauptgeschäft des Unternehmensbereichs Wiring Systems.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird vom Management überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Einheiten zu bestimmen. Das EBIT wird in Übereinstimmung mit den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen des Konzernabschlusses ermittelt. Es enthält auch das Ergebnis aus der Equity-Bewertung von Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen.

Der ROCE (Return on Capital Employed) ist eine Gesamtkapitalrenditekennziffer, anhand der das Management die Rentabilität der Segmente überwacht. Sie errechnet sich aus dem Verhältnis des EBIT zum durchschnittlichen Capital Employed (CE), welches das nichtzinstragende Vermögen abzüglich der nichtzinstragenden Verbindlichkeiten darstellt. Das Capital Employed geht als Durchschnittswert der letzten fünf Quartalsultimos in die Berechnung ein.

Verkäufe und Erlöse zwischen den Segmenten werden weitgehend zu Preisen berechnet, wie sie auch mit Konzernfremden vereinbart würden.

Die Segmentinformationen stellen sich für die Geschäftsjahre 2015 und 2014 wie folgt dar:

[T€]	Wire & Cable Solutions		Wiring Systems		Überleitung		LEONI Konzern	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Umsatzerlöse brutto	2.012.375	1.857.684	2.668.492	2.399.845	-177.927	-154.095	4.502.940	4.103.434
./. Konzerninnenumsätze	177.671	153.870	256	225	-177.927	-154.095		
Konzernaußenumsatz	1.834.704	1.703.814	2.668.236	2.399.620			4.502.940	4.103.434
davon Inland	383.577	397.752	766.731	710.597			1.150.308	1.108.349
davon Ausland	1.451.127	1.306.062	1.901.505	1.689.023			3.352.632	2.995.085
Auslandsanteil in %	79,1	76,7	71,3	70,4			74,5	73,0
EBIT	63.855	78.059	87.407	104.580	65	-134	151.327	182.505
in % vom Konzernaußenumsatz	3,5	4,6	3,3	4,4			3,4	4,4
Finanzergebnis und sonstiges Beteiligungsergebnis							-25.468	-31.786
Ergebnis vor Steuern							125.859	150.719
Steuern vom Einkommen und Ertrag							-48.590	-35.659
Konzernüberschuss							77.269	115.060
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	0	0	-168	201	0	0	-168	201
Abschreibungen	46.794	42.790	94.117	75.073	6.118	5.529	147.029	123.392
EBITDA	110.649	120.849	181.524	179.653	6.183	5.395	298.356	305.897
in % vom Konzernaußenumsatz	6,0	7,1	6,8	7,5			6,6	7,5
Restrukturierungsaufwendungen	360	926	1.291	863	0	0	1.651	1.789
Bilanzsumme	1.378.621	1.090.010	1.872.819	1.569.592	-413.989	7.579	2.837.451	2.667.181
Durchschnittliches Capital employed	698.844	627.372	812.430	701.005	2.388	4.227	1.513.662	1.332.604
ROCE	9,1%	12,4%	10,8%	14,9%			10,0%	13,7%
Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte	67.716	67.954	168.335	139.225	11.423	8.584	247.474	215.763
Akquisitionen / Investitionen in Finanzanlagen	0	0	154	5	0	0	154	5
Mitarbeiter im Durchschnitt	8.867	8.509	63.632	57.505	261	241	72.760	66.255

Segmentinformationen nach Regionen:

[T€]	EMEA gesamt		davon:							
			Deutschland		Osteuropa		Übriges Europa		Übriges EMEA	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Konzernaußenumsatz										
Wire & Cable Solutions	1.030.934	1.003.690	383.577	397.752	345.188	325.128	273.887	258.486	28.282	22.324
Wiring Systems	1.914.910	1.701.857	766.731	710.597	403.167	353.009	717.108	616.143	27.904	22.108
	2.945.844	2.705.547	1.150.308	1.108.349	748.355	678.137	990.995	874.629	56.186	44.432
Langfristige Vermögenswerte										
	717.997	632.542	175.783	160.892	328.799	264.066	106.951	101.560	106.464	106.024

[T€]	Amerika		Asien		Überleitung		LEONI Konzern	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Konzernaußenumsatz								
Wire & Cable Solutions	395.490	338.010	408.280	362.114			1.834.704	1.703.814
Wiring Systems	341.644	283.407	411.682	414.356			2.668.236	2.399.620
	737.134	621.417	819.962	776.470			4.502.940	4.103.434
Langfristige Vermögenswerte								
	112.100	90.720	167.361	170.131	-2.787	0	994.671	893.393

Das Umsatzwachstum entfiel in der Berichtsperiode mit 18,6 Prozent insbesondere auf die Region Amerika wobei ein Teil des Anstiegs durch Währungsumrechnungseffekte entstand.

Der wesentliche Anteil am Konzernaußenumsatz entfällt in der Region Asien wie im Vorjahr mit 14,2 Prozent auf China und in der Region Amerika mit 11,0 Prozent (Vorjahr: 9,9 Prozent) auf die USA.

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

Im Geschäftsjahr 2015 wurden mit einem Kunden des Segments Wiring Systems Umsätze realisiert, die mit 617.493 T€ (Vorjahr: 481.957 T€) mehr als 10 Prozent des Konzernumsatzes ausmachten.

6 | Sonstige betriebliche Erträge und sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

[T€]	2015	2014
Neubewertungs- und Endkonsolidierungsertrag Langfang	23.251	0
Staatliche Zuwendungen	11.559	8.435
Auflösung von Rückstellungen	665	1.561
Sonstige	8.490	2.625
	43.965	12.621

Aus dem Verkauf von 50 Prozent der Anteile unserer chinesischen Gesellschaft in Langfang resultierte zunächst ein Ertrag aus der Neubewertung der verbleibenden Anteile von 12.875 T€ und ein weiterer Endkonsolidierungsertrag von 10.376 T€.

Die erfolgsbezogenen Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 11.559 T€ entfallen wie im Vorjahr (8.435 T€) nahezu ausschließlich auf das Segment Wiring Systems. Detaillierte Ausführungen hierzu befinden sich in der Textziffer 7. Bei der Auflösung von Rückstellungen handelte es sich fast ausschließlich um Restrukturierungsrückstellungen, welche mit 648 T€ im Segment Wiring Systems anfielen (Vorjahr: Wiring Systems 1.260 T€, Wire & Cable Solutions 301 T€).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 25.617 T€ (Vorjahr: 11.987 T€) beinhalteten Folgendes:

[T€]	2015	2014
Sonstige Steuern	4.655	132
Transaktionskosten Veräußerung Anteile Langfang	3.416	0
Wertminderung immaterieller Vermögenswerte	3.253	0
Verlust aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	2.426	1.721
Factoring-Aufwand	2.421	2.973
Währungsverluste	2.215	4.722
Restrukturierungsaufwand	1.651	1.789
Wertminderung eines zum Verkauf bestimmten Gebäudes	1.000	0
Sonstige	4.580	650
	25.617	11.987

In den sonstigen Steuern sind hauptsächlich erwartete Nachzahlungen und Strafen für strittige Umsatzsteuersachverhalte in der Türkei enthalten.

Informationen zur Veräußerung der Anteile an der Gesellschaft Langfang LEONI Wiring Systems Co. Ltd. finden sich in Textziffer 4.

Bei den Wertminderungen handelt es sich um eine Abwertung von immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer. Detaillierte Ausführungen hierzu finden sich unter Textziffer 17.

Die Währungsverluste betragen 2.215 T€ (Vorjahr: 4.722 T€) und entfallen hauptsächlich auf die Umrechnung von Fremdwährungspositionen der chinesischen und polnischen Gesellschaften. Zusammen mit den Währungsgewinnen aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 514 T€ (Vorjahr Währungsverlust: 1.464 T€), die in den Finanzaufwendungen enthalten waren, ergab sich insgesamt ein Währungsverlust von 1.701 T€ (Vorjahr: 6.186 T€).

Die Restrukturierungsaufwendungen betrafen mit 1.291 T€ (Vorjahr: 863 T€) im Segment Wiring Systems weitere Maßnahmen in einem tunesischen Werk und mit 360 T€ (Vorjahr: 926 T€) im Segment Wire & Cable Solutions fast ausschließlich Maßnahmen an deutschen Standorten. Es handelte sich im Wesentlichen um Aufwendungen für Abfindungen, die auch die Zuführungen zu den Restrukturierungsrückstellungen (vgl. hierzu die Erläuterungen in Textziffer 23) beinhalten. Die Restrukturierungsaufwendungen entstammen mit 1.286 T€ (Vorjahr: 1.582 T€) dem Bereich Umsatzkosten, mit 345 T€ (Vorjahr: 176 T€) dem Bereich allgemeine Verwaltungskosten und mit 20 T€ (Vorjahr: 31 T€) dem Bereich Forschungs- und Entwicklungskosten.

Des Weiteren enthielt diese Position Aufwendungen in Höhe von 1.000 T€ aus der Abwertung eines zum Verkauf bestimmten Gebäudes in Marokko auf den aktuellen Marktwert abzüglich Veräußerungskosten. Weitere Informationen zu den zum Verkauf bestimmten Vermögenswerten finden sich in Textziffer 14.

7 | Zuwendungen der öffentlichen Hand

Der Konzern erhielt im Geschäftsjahr 2015 verschiedene erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand. 1.136 T€ (Vorjahr: 1.396 T€) entfielen im Wesentlichen auf Eingliederungszuschüsse und Zuwendungen für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten. Diese Erträge wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung direkt mit den angefallenen Aufwendungen verrechnet.

In den sonstigen betrieblichen Erträgen wurden erfolgsbezogene Zuwendungen in Höhe von 11.559 T€ (Vorjahr: 8.435 T€) abgebildet, die hauptsächlich auf das Segment Wiring Systems entfielen. Davon waren 6.252 T€ auf staatliche Zuschüsse zum Aufbau von Werken in Serbien und 3.590 T€ auf die Förderung der Exportwirtschaft in Ägypten zurückzuführen.

Im Geschäftsjahr 2015 erhielt der Konzern in Serbien außerdem weitere Zuschüsse für den Aufbau eines zweiten Werks zur Bordnetzfertigung, die wie im Vorjahr 2.625 T€ betragen. Ein Betrag von 930 T€ wurde noch nicht ertragswirksam vereinnahmt. Dieser Teil wird unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen und, sobald die korrespondierenden Aufwendungen für den Werksaufbau anfallen, erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die erhaltenen Zuschüsse in Serbien sind an die Schaffung und dreijährige Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen geknüpft.

Im Geschäftsjahr 2015 wurden investitionsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 3.077 T€ (Vorjahr: 68 T€) erfasst. Sie wurden von den Anschaffungs- und Herstellungskosten der betreffenden Sachanlagen abgezogen.

8 | Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Beim Finanzergebnis, also dem Saldo aus Finanzerträgen und Finanzaufwendungen, machen sich die günstigen Refinanzierungskonditionen nun voll bemerkbar. Gestiegene Zinsaufwendungen aus einer durchschnittlich höheren Verschuldung konnten durch günstige Refinanzierungskonditionen überkompensiert werden.

Bei den Finanzerträgen in Höhe von 1.425 T€ (Vorjahr: 665 T€) handelte es sich um Währungsgewinne in Höhe von 514 T€ (Vorjahr: 0 T€) und Zinserträge in Höhe von 911 T€ (Vorjahr: 665 T€). Sämtliche Zinserträge wurden wie im Vorjahr unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt.

Die Finanzaufwendungen setzten sich wie folgt zusammen:

[T€]	2015	2014
Zinsaufwendungen	22.807	25.768
Nettozinsaufwand aus Pensionsverpflichtungen	3.946	4.318
Zinsaufwand aus der Bewertung von sonstigen Rückstellungen	240	1.046
Währungsverluste	0	1.463
Finanzaufwendungen	26.993	32.595

Die Zinsaufwendungen enthielten in Höhe von 22.256 T€ (Vorjahr: 23.266 T€) Zinsen, die unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt wurden.

9 | Ertragsteuern

Für die Geschäftsjahre 2015 und 2014 setzten sich die Ertragsteuern einschließlich der latenten Steuern in der Gewinn- und Verlustrechnung wie folgt zusammen:

[T€]	2015	2014
Laufende Ertragsteuern		
Deutschland	498	3.289
Andere Länder	39.645	36.855
	40.143	40.144
Latente Steuern		
Deutschland	1.618	- 3.904
Andere Länder	6.829	- 581
	8.447	- 4.485
Ertragsteuern	48.590	35.659

Im Geschäftsjahr 2015 wurden Steueraufwendungen in Höhe von 48.590 T€ (Vorjahr: 35.659 T€) in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In Höhe von 4.272 T€ (Vorjahr: Steuerertrag 12.595 T€) wurde ein Steueraufwand erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden sind anhand der Steuersätze zu bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der der Vermögenswert oder die Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Bei den deutschen Gesellschaften wurde zum 31. Dezember 2015 für die Berechnung der latenten Steuern unverändert zum Vorjahr ein Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent für alle temporären Differenzen angewandt. Weiterhin berücksichtigt wurde wie im Vorjahr ein Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent auf die Körperschaftsteuer sowie ein durchschnittlicher Gewerbesteuersatz in Höhe von 13,8 Prozent. Unter Berücksichtigung des Solidaritätszuschlags und der Gewerbesteuer ergab sich analog Vorjahr für die Berechnung der latenten Steuern bei den inländischen Gesellschaften ein kombinierter Steuersatz von 29,6 Prozent. Bei ausländischen Gesellschaften wurden zur Berechnung der latenten Steuern die jeweiligen landesspezifischen Steuersätze zugrunde gelegt. Im Geschäftsjahr wurden Änderungen ausländischer Steuersätze aufwandswirksam in Höhe von 462 T€ (Vorjahr: – 84 T€) erfasst. In der folgenden Überleitungsrechnung wurden die Effekte aus Steuersatzänderungen jeweils berücksichtigt.

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

	2015		2014	
	[T€]	[%]	[T€]	[%]
Erwarteter Steueraufwand (2015: 29,6%; 2014: 29,6%)	37.254	29,6	44.613	29,6
Unterschied zu ausländischen Steuersätzen	– 12.746	– 10,1	– 16.278	– 10,8
Veränderungen von Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern	19.017	15,1	2.256	1,5
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	8.447	6,7	5.517	3,7
Ausländische Quellensteuer	2.512	2,0	1.456	1,0
Periodenfremder Steuerertrag / -aufwand	– 4.481	– 3,6	– 2.977	– 2,0
Sonstiges	– 1.413	– 1,1	1.072	0,7
Tatsächlicher Steueraufwand/ Steuersatz	48.590	38,6	35.659	23,7

Der Anstieg der Steuerquote gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen auf den Nicht-Ansatz von aktiven latenten Steuern auf laufende Verluste zurückzuführen.

Bei der Veränderung der Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern in Höhe von 19.017 T€ (Vorjahr: 2.256 T€) handelte es sich im Einzelnen in Höhe von 17.817 T€ (Vorjahr: 6.966 T€) um im Geschäftsjahr nicht aktivierte latente Steuern. Diese Wertberichtigungen betrafen wie im Vorjahr im Wesentlichen latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen, wenn hinsichtlich der Nutzbarkeit dieser Verlustvorträge aufgrund der Sach- und Rechtslage sowie der verfügbaren Informationen Unsicherheiten bestanden. In Höhe von 3.252 T€ (Vorjahr: 513 T€) wurden aktive latente Steuern abgeschrieben, die in Vorperioden im Wesentlichen auf Verlustvorträge angesetzt worden waren. In Höhe von – 2.032 T€ (Vorjahr: – 5.095 T€) waren in der Veränderung der Wertberichtigungen ertragswirksame Auflösungen von Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern enthalten. Für die Nutzung von Verlustvorträgen, für die in Vorjahren keine Steueransprüche bilanziert waren, enthielt die Position – 20 T€ (Vorjahr: – 128 T€).

Bei Gesellschaften, die im laufenden Jahr oder im Vorjahr ein negatives steuerliches Ergebnis erwirtschafteten und bei denen die aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge nicht durch einen Passivüberhang der latenten Steuern gedeckt sind, wurden aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von 13.718 T€ (Vorjahr: 17.963 T€) angesetzt. Auf Basis von Annahmen und Einschätzungen des Managements über die zukünftige Geschäftsentwicklung, die aus den Erfahrungen der Vergangenheit und den aktuell vorliegenden Informationen und Prognosen entwickelt wurden, erscheint die Realisierung dieses Steueranspruchs als hinreichend wahrscheinlich. Diese Beurteilung wird darauf gestützt, dass den im Geschäftsjahr 2015 aufgetretenen Performanceproblemen in der Planung für die Folgejahre durch Berücksichtigung wesentlich konservativerer Margenerwartungen ausreichend Rechnung getragen wurde.

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

[T€]	Konzern-Bilanz		Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	
	2015	2014	2015	2014
Vorräte	8.894	8.183	553	-1.798
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	9.094	6.352	1.309	1.073
Sachanlagen	5.724	4.423	1.355	232
Immaterielle Vermögenswerte	512	657	-167	-86
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	782	469	325	5
Steuerliche Verlustvorträge	74.760	77.535	-3.840	10.092
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	15.066	15.068	351	36
Pensionsrückstellungen	31.224	34.695	334	757
Summe	146.056	147.382		
Wertberichtigung	-48.692	-38.296	-8.548	-5.145
Aktive latente Steuern (vor Saldierung)	97.364	109.086		
Vorräte	5.796	7.900	2.367	576
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	2.584	3.633	957	730
Sachanlagen	32.602	29.553	-1.512	-1.597
Immaterielle Vermögenswerte	20.675	22.575	2.259	-435
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	9.221	8.333	-919	-2.772
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	4.805	1.384	-3.487	3.195
Pensionsrückstellungen	1.010	1.227	216	-378
Passive latente Steuern (vor Saldierung)	76.693	74.605		
Latenter Steuerertrag / -aufwand			-8.447	4.485
Nettobetrag der aktiven / passiven latenten Steuern	20.671	34.481		

In Höhe von 48.692 T€ (Vorjahr: 38.296 T€) wurden keine aktiven latenten Steuern auf temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge angesetzt, da eine Realisierung der Steueransprüche in absehbarer Zeit nicht ausreichend sicher erscheint.

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

[T€]	2015	2014
Aktive latente Steuern	107.288	110.300
Wertberichtigung	-48.692	-38.296
Nettobetrag der aktiven latenten Steuern	58.596	72.004
Passive latente Steuern	37.925	37.523
Saldo der aktiven und passiven latenten Steuern	20.671	34.481

Latente Steuern auf sogenannte „Outside Basis Differences“ (Differenzen zwischen den Nettovermögen inklusive Geschäfts- und Firmenwerten der Tochterunternehmen und dem jeweiligen steuerlichen Wert der Anteile an den Tochterunternehmen) wurden nicht gebildet, da die Umkehrung der Differenzen beispielsweise durch Ausschüttungen gesteuert werden kann und für die absehbare Zukunft keine wesentlichen Steuereffekte zu erwarten sind. Die „Outside Basis Differences“ betragen zum 31. Dezember 2015 353.952 T€ (Vorjahr: 334.458 T€).

Am Bilanzstichtag bestanden im Konzern hauptsächlich ausländische ertragsteuerliche Verlustvorträge, aber auch inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorträge von insgesamt 269.963 T€ (Vorjahr: 258.428 T€), davon sind 157.580 T€ (Vorjahr: 116.958 T€) nach der am jeweiligen Bilanzstichtag bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig. Allerdings können in Deutschland seit dem Veranlagungszeitraum 2004 und in Frankreich seit dem Veranlagungszeitraum 2011 vorgetragene Verluste nur bis zu einem Betrag von 1.000 T€ uneingeschränkt von den positiven Einkünften abgezogen werden. Ein verbleibender Betrag an positiven Einkünften kann bis zu 60 Prozent (in Frankreich 50 Prozent) um vorgetragene Verluste gemindert werden. Die nicht unbegrenzt vortragsfähigen steuerlichen Verlustvorträge betrafen ausschließlich ausländische Tochtergesellschaften und werden spätestens bis zum Jahre 2035 verfallen, soweit sie nicht genutzt werden können.

Folgende Tabelle zeigt die Nutzbarkeit dieser Verlustvorträge:

[T€]		2015
Nutzbar bis	2016	982
Nutzbar bis	2017	1.654
Nutzbar bis	2018	2.546
Nutzbar bis	2019	4.577
Nutzbar bis	2020	10.644
Nutzbar bis	2021	8.558
Nutzbar bis	2022	33.440
Nutzbar bis	2023	25.522
Nutzbar bis	2024	11.280
Nutzbar bis	2025	12.398
Nutzbar bis	2033	170
Nutzbar bis	2034	293
Nutzbar bis	2035	320

Inländische gewerbsteuerliche Verlustvorräte bestanden am Bilanzstichtag im Konzern in Höhe von 46.262 T€ (Vorjahr: 30.927 T€), die alle nach der am jeweiligen Bilanzstichtag bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig sind. Die Verrechnungsmöglichkeiten mit zukünftigen positiven Einkünften entsprechen denen der körperschaftsteuerlichen Verlustvorräte. Ausländische Verlustvorräte für US State Tax bestanden am Bilanzstichtag in Höhe von 20.154 T€ (Vorjahr: 24.684 T€).

Im Geschäftsjahr wurden inländische gewerbsteuerliche Verlustvorräte in Höhe von 268 T€ (Vorjahr: 5.288 T€) und inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorräte in Höhe von 289 T€ (Vorjahr: 239 T€) genutzt. Ausländische ertragsteuerliche Verlustvorräte wurden in Höhe von 14.578 T€ (Vorjahr: 12.399 T€) genutzt. Verlustvorräte für US State Tax wurden im Geschäftsjahr in Höhe von 3.905 T€ (Vorjahr: 0 T€) in Anspruch genommen.

10 | Sonstiges Ergebnis

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

01.01. – 31.12.	2015			2014		
	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag
[T€]						
Veränderung der versicherungsmathematischen Gewinne/Verluste	13.733	-5.031	8.702	-39.098	9.899	-29.199
Veränderung der Differenz aus Währungsumrechnung	34.324	0	34.324	38.992	0	38.992
Veränderung unrealisierter Gewinne/Verluste aus Cash Flow Hedges	-3.032	759	-2.273	-4.512	2.696	-1.816
Veränderungen des Anteils am sonstigen Ergebnis, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt	-175	0	-175	0	0	0
Sonstiges Ergebnis	44.850	-4.272	40.578	-4.618	12.595	7.977

Das sonstige Ergebnis wurde im Berichtszeitraum durch Währungsveränderungen und Bewertungseffekte der Pensionsverpflichtungen bestimmt. Aus Währungsumrechnungsdifferenzen resultierte ein positiver Effekt von 34.324 T€ (Vorjahr: 38.992 T€). Dieser war hauptsächlich auf die Translation des chinesischen Renminbi, des Schweizer Franken sowie des US-Dollars in die Berichtswährung Euro zurückzuführen. Der Anstieg des Diskontierungssatz der Pensionsverpflichtungen in Deutschland und England führte zu versicherungsmathematischen Gewinnen in Höhe von 13.733 T€ (Vorjahr: Verluste 39.098 T€).

Unter Berücksichtigung von latenten Steuern ergab sich insgesamt ein sonstiges Ergebnis von 40.578 T€ (Vorjahr: 7.977).

Konzernanhang

Erläuterungen

10 | Sonstiges Ergebnis

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

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

[T€]	2015	2014
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	562.200	544.936
Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	16.487	10
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	24.540	17.404
	603.227	562.350
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	54.246	55.146

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren nicht verzinslich. Am Bilanzstichtag waren die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 148.837 T€ (Vorjahr: 126.222 T€) gemindert.

Bei den Forderungen aus Entwicklungsaufträgen handelte es sich um kundenspezifische Entwicklungsaufträge, die in Übereinstimmung mit IAS 11 bilanziert wurden. Der kurzfristige Anteil der Forderungen aus Entwicklungsaufträgen in Höhe von 18.239 T€ (Vorjahr: 13.310 T€) ist in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten. In den Umsatzerlösen wurden im Geschäftsjahr in Höhe von 22.708 T€ (Vorjahr: 22.659 T€) Erlöse aus solchen Entwicklungsaufträgen berücksichtigt. Die angefallenen Aufwendungen entsprachen den Erlösen.

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

[T€]	2015	2014
Stand Wertberichtigungen zum 01.01.	7.135	5.543
Kursdifferenzen	75	727
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	4.897	3.019
Verbrauch	-910	-726
Auflösung	-1.805	-1.428
Stand Wertberichtigungen zum 31.12.	9.392	7.135

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

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

[T€]	Buchwert	davon: Zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig		davon: Zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig				
		Weniger als 30 Tage	Zwischen 30 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 180 Tagen	Zwischen 181 und 360 Tagen	Mehr als 360 Tage	
31.12.2015								
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	562.200	511.427	33.291	7.078	2.523	3.275	1.337	3.757
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	54.246	54.246	0	0	0	0	0	0
Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	16.487	16.487	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	20.755	18.123	1.093	429	703	38	154	392
31.12.2014								
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	544.936	492.248	30.059	7.350	2.546	1.894	6.927	4.349
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	55.146	55.146	0	0	0	0	0	0
Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	10	10	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	17.616	15.724	826	175	355	55	153	328

Die sonstigen finanziellen Forderungen beinhalten die kurz- und langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte in Höhe von 31.813 T€ (Vorjahr: 23.873 T€) ohne derivative finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 11.058 T€ (Vorjahr: 6.257 T€).

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

In Höhe von 139.442 T€ (Vorjahr: 142.927 T€) waren Forderungen kreditversichert.

Konzernanhang

Erläuterungen

12 | Sonstige Vermögenswerte

13 | Vorräte

14 | Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte

12 | Sonstige Vermögenswerte

[T€]	2015	2014
Umsatzsteuerforderungen	53.415	50.482
Abgegrenzte Aufwendungen	14.039	13.470
Geleistete Anzahlungen	12.959	14.588
Forderungen gegenüber Versicherungen	3.161	5.815
Forderungen aus sonstigen Steuern	2.748	2.529
Übrige Vermögenswerte	7.261	5.746
	93.583	92.630

13 | Vorräte

[T€]	2015	2014
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	252.562	261.322
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	96.408	95.893
Fertige Erzeugnisse und Waren	198.948	206.964
	547.918	564.179

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 21.176 T€ (Vorjahr: 19.164 T€). Die Bestandsabwertungen waren im Geschäftsjahr 2015 wie im Vorjahr in voller Höhe in den Umsatzkosten enthalten.

Die als Aufwand in den Umsatzkosten erfassten Vorräte (Materialaufwand) betragen im Geschäftsjahr 2.675.797 T€ (Vorjahr: 2.436.320 T€).

Im Buchwert waren Vorräte in Höhe von 29.954 T€ (Vorjahr: 23.059 T€) enthalten, die zum erzielbaren Nettoveräußerungswert bewertet wurden.

14 | Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte

Die zum Verkauf bestimmten Vermögenswerte in Höhe von 6.965 T€ (Vorjahr: 9.601 T€) betreffen das Segment Wiring Systems und beinhalten ein Gebäude am marokkanischen Standort Bouznika. Derzeit laufen Verkaufsverhandlungen mit potentiellen Käufern, nachdem der Objektverkauf im Berichtsjahr nicht zustande kam.

Der Rückgang der zum Verkauf bestimmten Vermögenswerte im Vergleich zum Vorjahr resultierte aus einer Wertminderung auf den erzielbaren Veräußerungserlös des Gebäudes in Marokko von 1.000 T€. Weitere Informationen hierzu sind in Textziffer 6 dargestellt.

Zudem wurde im Geschäftsjahr ein ehemaliges Produktionsgebäude mit einem Buchwert von 1.636 T€ in Polen veräußert.

15 | Sachanlagen

[T€]	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	technische Anlagen und Maschinen	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
Nettobuchwert 1. Januar 2014	229.614	341.185	73.303	65.680	709.782
Anschaffungskosten 1. Januar 2014	358.675	882.890	229.352	65.724	1.536.641
Währungsunterschiede	1.800	14.584	3.762	1.840	21.986
Zugang	32.649	66.969	21.221	80.639	201.478
Umgliederung zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	2.774	0	0	0	2.774
Abgang	1.765	28.513	11.370	625	42.273
Umgliederung	17.902	30.087	10.185	-58.174	0
31. Dezember 2014	406.487	966.017	253.150	89.404	1.715.058
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2014	129.061	541.705	156.049	44	826.859
Währungsunterschiede	1.252	7.695	1.826	-2	10.771
Zugang Abschreibungen	13.025	70.222	24.340	0	107.587
Umgliederung zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	1.137	0	0	0	1.137
Abgang	1.351	26.854	10.890	0	39.095
31. Dezember 2014	140.850	592.768	171.325	42	904.985
Nettobuchwert 31. Dezember 2014	265.637	373.249	81.825	89.362	810.073
Anschaffungskosten 1. Januar 2015	406.487	966.017	253.150	89.404	1.715.058
Währungsunterschiede	6.407	20.371	3.847	2.187	32.812
Zugang	9.125	65.093	21.723	135.043	230.984
Abgang	4.154	43.721	15.454	741	64.070
Abgang Konsolidierungskreis	4.315	19.298	5.231	1.071	29.915
Umgliederung	13.214	74.376	17.520	-105.110	0
31. Dezember 2015	426.764	1.062.838	275.555	119.712	1.884.869
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2015	140.850	592.768	171.325	42	904.985
Währungsunterschiede	1.792	9.916	1.851	-12	13.547
Zugang Abschreibungen	15.874	85.761	26.873	215	128.723
Abgang	3.396	41.721	14.792	0	59.909
Abgang Konsolidierungskreis	608	2.592	1.584	0	4.784
31. Dezember 2015	154.512	644.132	183.673	245	982.562
Nettobuchwert 31. Dezember 2015	272.252	418.706	91.882	119.467	902.307

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

16 | Immaterielle Vermögenswerte

[T€]	Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software u. Sonstiges	Kundenbeziehungen und Auftragsbestand	Entwicklungskosten	Geleistete Anzahlungen	Summe
Nettobuchwert 1. Januar 2014	26.177	48.266	1.429	6.384	82.256
Anschaffungskosten 1. Januar 2014	95.701	130.821	10.337	6.511	243.370
Währungsunterschiede	884	3.716	492	12	5.104
Zugang	5.143	0	2.661	6.482	14.286
Abgang	1.541	0	0	0	1.541
Umgliederung	762	0	7	-769	0
31. Dezember 2014	100.949	134.537	13.497	12.236	261.219
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2014	69.524	82.555	8.908	127	161.114
Währungsunterschiede	591	1.254	473	0	2.318
Zugang Abschreibungen	7.191	8.902	469	0	16.562
Abgang	1.436	0	0	0	1.436
31. Dezember 2014	75.870	92.711	9.850	127	178.558
Nettobuchwert 31. Dezember 2014	25.079	41.826	3.647	12.109	82.661
Anschaffungskosten 1. Januar 2015	100.949	134.537	13.497	12.236	261.219
Währungsunterschiede	1.285	2.319	867	49	4.520
Zugang	6.985	0	2.944	6.561	16.490
Abgang	5.451	13.509	2	0	18.962
Abgang Konsolidierungskreis	115	0	0	0	115
Umgliederung	7.115	0	546	-7.661	0
31. Dezember 2015	110.768	123.347	17.852	11.185	263.152
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2015	75.870	92.711	9.850	127	178.558
Währungsunterschiede	928	839	681	1	2.449
Zugang Abschreibungen	8.348	9.357	562	41	18.308
Zugang Wertminderungen	0	0	3.253	0	3.253
Abgang	5.214	13.509	0	0	18.723
Abgang Konsolidierungskreis	17	0	0	0	17
31. Dezember 2015	79.915	89.398	14.346	169	183.828
Nettobuchwert 31. Dezember 2015	30.853	33.949	3.506	11.016	79.324

In der Position Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software und Sonstiges waren unter anderem im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Technologien bzw. nicht patentiertes Fertigungs-Know-How enthalten. Der Restbuchwert der Technologie bzw. des Fertigungs-Know-Hows betrug 5.765 T€ (Vorjahr: 6.743 T€) und die durchschnittliche Restnutzungsdauer betrug 8 Jahre. Weiterhin waren wie im Vorjahr in Höhe von 2.128 T€ im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken enthalten, die als immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer klassifiziert wurden, da keine

vorhersehbare Begrenzung für die Nutzung dieser Marken existierte. Die im Rahmen von Unternehmenskäufen erworbenen vertraglichen und nichtvertraglichen Kundenbeziehungen in der Position Kundenbeziehungen und Auftragsbestand hatten einen Restbuchwert von 33.949 T€ (Vorjahr: 41.826 T€), ihre durchschnittliche Restnutzungsdauer betrug 5,4 Jahre.

Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer waren in folgenden Funktionskosten enthalten:

[T€]	2015	2014
Umsatzkosten	11.614	10.242
Allgemeine Verwaltungskosten	5.116	4.975
Vertriebskosten	1.076	857
Forschungs- und Entwicklungskosten	502	488
Gesamt	18.308	16.562

Bei dem Zugang Wertminderung in Höhe von 3.253 T€ handelt es sich um eine Abwertung von nach IAS 38 aktivierten Entwicklungskosten. Detaillierte Ausführungen hierzu finden sich unter der Textziffer 17.

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr wurden Zuschreibungen vorgenommen.

17 | Überprüfung der Werthaltigkeit von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

Die Sachanlagen und die immateriellen Vermögenswerte wurden bei Vorliegen möglicher Anzeichen einer Wertminderung gemäß IAS 36.13 auf ihre Werthaltigkeit geprüft. Im Rahmen des mindestens einmal jährlich obligatorisch durchzuführenden Werthaltigkeitstest wurden zudem die vorliegenden Marken auf eine mögliche Wertminderung überprüft. Für die Überprüfung der Werthaltigkeit wurden in allen Fällen die erwarteten Cashflows basierend auf der von der Unternehmensleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Unternehmensplanung abgeleitet.

Die Marken wurden zum 31. Oktober hinsichtlich der Werthaltigkeit überprüft. Es handelte sich dabei um zwei Marken im Segment Wire & Cable Solutions, und zwar jeweils in einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit der Business Group Communication & Infrastructure und der Business Group Industry & Healthcare. Bei den Werthaltigkeitstests wurde der erzielbare Betrag der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit grundsätzlich auf Basis des Nutzungswertes und vereinfachend zunächst ohne Berücksichtigung eines Wachstumsabschlags ermittelt. Bei der Marke in der Business Group Industry & Healthcare wurde zudem der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten herangezogen und gemäß IFRS 13 mit Parametern der Stufe drei ermittelt.

Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren wurden bei der Marke in der Business Group Communication & Infrastructure wie im Vorjahr unter Verwendung einer Wachstumsrate von Null extrapoliert. Der verwendete Abzinsungssatz vor Steuern betrug 12,01 Prozent (Vorjahr: 11,85 Prozent). Der Werthaltigkeitstest führte zu keinem Abwertungsbedarf.

Bei der Marke in der Business Group Industry & Healthcare wurde für die Werthaltigkeitsprüfung der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten herangezogen. Der Abzinsungssatz nach Steuern betrug 8,23 Prozent (Vorjahr: 8,10 Prozent), nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 6,73 Prozent (Vorjahr: 6,60 Prozent) verwendet, was wie im Vorjahr einer Wachstumsrate von 1,5 Prozent

Konzernanhang

Erläuterungen

17 | Überprüfung der Werthaltigkeit von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

18 | Geschäfts- oder Firmenwerte

entspricht. Der Werthaltigkeitstest führte zu keinem Abwertungsbedarf. Ab einer Erhöhung des Abzinsungssatzes nach Steuern von mehr als 0,87 Prozentpunkten (Vorjahr 0,79) würde der erzielbare Betrag der Testeinheit der Business Group Industry & Healthcare ceteris paribus unter den Buchwert fallen.

Bei einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit im Segment Wire & Cable Solutions wurde die Werthaltigkeitsüberprüfung ebenfalls anhand des beizulegenden Zeitwertes abzüglich Veräußerungskosten durchgeführt und gemäß IFRS 13 mit Parametern der Stufe drei ermittelt. Der zugrunde gelegte Abzinsungssatz nach Steuern betrug 8,30 Prozent (Vorjahr 8,08), nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 6,80 Prozent (Vorjahr 6,58) angesetzt, was wie im Vorjahr einer Wachstumsrate von 1,5 Prozent entsprach. Das Testergebnis führte zu keinem Abwertungsbedarf. Ab einer Erhöhung des Zinssatzes nach Steuern von mehr als 1,11 Prozentpunkten (Vorjahr 2,27) würde der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten ceteris paribus unter den Buchwert fallen.

Bei einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit im Segment Wiring Systems wurde der Wertminderungstest auf Grundlage des Nutzungswerts vorgenommen. Der Abzinsungssatz vor Steuern betrug 10,91 Prozent, nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 9,41 Prozent angesetzt, was einer Wachstumsrate von 1,5 Prozent entsprach. Die Überprüfung ergab keinen Abwertungsbedarf. Ab einer Erhöhung des Zinssatzes vor Steuern von mehr als 1,56 Prozentpunkten würde der Nutzungswert ceteris paribus unter den Buchwert fallen.

In einem zweiten Fall im Segment Wiring Systems wurde für die Werthaltigkeitsüberprüfung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ebenfalls der Nutzungswert herangezogen. Der Abzinsungssatz vor Steuern betrug 8,08 Prozent (Vorjahr 9,58), nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 6,58 Prozent (Vorjahr 8,08) angesetzt, was wie im Vorjahr einer Wachstumsrate von 1,5 Prozent entsprach. Ab einer Erhöhung des Zinssatzes vor Steuern von mehr als 1,06 Prozentpunkten (Vorjahr 2,23) würde der Nutzungswert ceteris paribus unter den Buchwert fallen.

Zudem erfolgte im Segment Wiring Systems in einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit eine Überprüfung der nach IAS 38 aktivierten Entwicklungskosten. Aufgrund einer generationsbedingten technischen Weiterentwicklung des betreffenden Projekts ergab die Überprüfung einen Abwertungsbedarf in Höhe von 3.253 T€. Dieser wurde im sonstigen betrieblichen Aufwand erfasst.

18 | Geschäfts- oder Firmenwerte

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

[T€]	2015	2014
Anschaffungskosten 1. Januar	155.845	156.586
Kumulierte Wertberichtigungen	8.169	8.169
Buchwert 1. Januar	147.676	148.417
Nachträgliche Kaufpreisanpassung	0	-839
Währungsdifferenzen	2.239	98
Buchwert 31. Dezember	149.915	147.676
Anschaffungskosten 31. Dezember	158.084	155.845
Kumulierte Wertberichtigungen 31. Dezember	8.169	8.169
Buchwert 31. Dezember	149.915	147.676

Neben den mindestens einmal jährlich obligatorisch durchzuführenden Werthaltigkeitstests für alle Geschäfts- oder Firmenwerte werden während des Geschäftsjahres bei Vorliegen von Indikatoren, die auf eine Wertminderung hinweisen, zusätzliche Werthaltigkeitstests durchgeführt. Der mindestens einmal jährlich verpflichtend vorzunehmende Werthaltigkeitstest wurde für alle Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Oktober durchgeführt.

Für Zwecke der Werthaltigkeitsüberprüfung wurden alle Geschäfts- oder Firmenwerte denjenigen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, die aus den Synergien der Unternehmenszusammenschlüsse Nutzen ziehen. Die wesentlichen Geschäfts- oder Firmenwerte wurden wie folgt zugeordnet: Im Segment Wiring Systems wurde der größte Geschäfts- und Firmenwert unverändert zum Vorjahr in Höhe von 66,6 Mio. € auf Segmentebene zugeordnet. Im Segment Wire & Cable Solutions entfielen Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 37,3 Mio. € auf die Business Group Industry & Healthcare (Vorjahr: 37,1 Mio. €). Der Business Group Communication & Infrastructure wurden Geschäfts- oder Firmenwerte von insgesamt 31,0 Mio. € (Vorjahr: 28,9 Mio. €) und der Business Group Automotive Cables von insgesamt 4,1 Mio. € (Vorjahr: 4,2 Mio. €) zugeordnet.

Bei den Werthaltigkeitstests aller Geschäfts- oder Firmenwerte wurde der erzielbare Betrag auf Basis des Nutzungswerts ermittelt. Die dabei zugrundeliegenden Cashflow-Prognosen basieren jeweils auf der von der Unternehmensleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Unternehmensplanung.

Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren wurden wie im Vorjahr grundsätzlich vereinfachend ohne Verwendung einer Wachstumsrate extrapoliert. Die verwendeten Abzinsungssätze vor Steuern betragen für das Segment Wiring Systems 11,46 Prozent (Vorjahr: 11,63 Prozent), für die Business Group Automotive Cables 13,90 Prozent (Vorjahr: 13,30 Prozent), für die Business Group Industry & Healthcare 11,15 Prozent (Vorjahr: 11,00 Prozent) und für die Business Group Communication & Infrastructure 10,41 Prozent (Vorjahr: 10,16 Prozent).

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

Die Konzernleitung ist der grundsätzlichen Auffassung, dass keine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung einer der zur Bestimmung des Nutzungswerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen Geschäfts- oder Firmenwerte zugeordnet wurden, getroffenen Grundannahmen dazu führen könnte, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ihren erzielbaren Betrag übersteigt. Im Segment Wire & Cable Solutions besteht dabei eine Ausnahme:

Der Business Group Communication & Infrastructure ist ein Geschäfts- oder Firmenwert von 31,0 Mio. € zugeordnet, der auf Werthaltigkeit getestet wurde. Der Abzinsungssatz vor Steuern betrug 10,41 Prozent (Vorjahr 10,16), nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 8,91 Prozent (Vorjahr 8,66) verwendet, was wie im Vorjahr einer Wachstumsrate nach dem Fünfjahreszeitraum von 1,5 Prozent entsprach. Auf Basis der getroffenen Annahmen überstieg der Nutzungswert den Buchwert von 233,5 Mio. € (Vorjahr 235,7 Mio. €) um 30,1 Mio. € (Vorjahr 74,4 Mio. €). Bei einer Erhöhung des Abzinsungssatzes um 1,00 Prozentpunkte (Vorjahr 2,44) würde ceteris paribus der Nutzungswert dem Buchwert entsprechen.

19 | Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen betrafen im Wesentlichen die Langfang LEONI Wiring Systems Co. Ltd. mit Sitz in Langfang, China, an der der Konzern einen Anteil von 50 Prozent besitzt und die mit diesem Anteil in den Konzernabschluss einbezogen wird. Geschäftszweck dieses Gemeinschaftsunternehmens ist die Fertigung von Kabelsätzen für Pkw-Baureihen. Weitere Informationen hierzu finden sich unter Textziffer 4.

Für das zuvor genannte wesentliche Gemeinschaftsunternehmen lassen sich aus dem nach IFRS aufgestellten Jahresabschluss folgende Kennzahlen ableiten. Die Angaben erfolgen zu 100 Prozent und spiegeln nicht den Anteil von LEONI an diesen Beträgen wider. Darüber hinaus erfolgt eine Überleitung des anteiligen Nettovermögens auf den Buchwert des Anteils von LEONI am Gemeinschaftsunternehmen.

[T€]	2015
Kurzfristige Vermögenswerte	56.302
davon flüssige Mittel	2.483
Langfristige Vermögenswerte	43.304
Kurzfristige Verbindlichkeiten	43.943
davon kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	40.470
Langfristige Verbindlichkeiten	39.855
davon langfristige finanzielle Schulden	35.418
Umsatzerlöse	16.326
Zinserträge	3
Zinsaufwendungen	252
planmäßige Abschreibungen	1.226
Aufwendungen	15.544
Ergebnis vor Steuern	- 693
Ertragssteueraufwand oder -ertrag	9
Ergebnis nach Steuern	- 684
Sonstiges Ergebnis	- 101
Gesamtergebnis	- 785
anteiliges Gesamtergebnis	- 393
Nettovermögen (ohne Goodwill)	15.808
anteiliges Nettovermögen	7.904
anteiliger Goodwill	4.429
Beteiligungsbuchwert	12.333
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl	541

Der Buchwert der einzeln nicht wesentlichen Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen betrug 707 T€ (Vorjahr: 658 T€). Das anteilig auf LEONI entfallende Gesamtergebnis ist nachfolgend dargestellt:

[T€]	2015	2014
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	125	224
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	49	-23
Gesamtergebnis	174	201

20 | Finanzschulden

Die Finanzschulden umfassten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Wechselverbindlichkeiten sowie sonstige Darlehensverpflichtungen. Sie betragen zum 31. Dezember 2015 insgesamt 601.245 T€ (Vorjahr: 548.178 T€). Die kurzfristigen Finanzschulden und der kurzfristige Anteil an den langfristigen Krediten beliefen sich am Bilanzstichtag auf 102.409 T€ (Vorjahr: 99.776 T€). Die langfristigen Finanzschulden erhöhten sich um 50.434 T€ auf 498.836 T€. Dies ist auf die Begebung von Schuldscheindarlehen im ersten Halbjahr 2015 zurückzuführen. Um das günstige Marktzinsniveau zu nutzen, wurden Schuldscheindarlehen in Höhe von 222.500 T€ aufgenommen und in Höhe von 177.000 T€ zurückgezahlt.

Die folgende Übersicht zeigt die bestehenden Schuldscheindarlehen:

Nominalwert [T€]	Buchwert 31.12.2015 [T€]	Auszahlungsjahr	Rückzahlung	Verzinsung	Sicherungs- instrument
63.000	63.383	2012	endfällig 2017	festverzinslich	keine
25.000	25.165	2012	endfällig 2018	festverzinslich	keine
48.500	48.851	2012	endfällig 2019	festverzinslich	keine
25.000	26.876	2013	endfällig 2020	festverzinslich	Fair Value Hedge
6.000	6.044	2015	endfällig 2020	festverzinslich	keine
87.000	87.080	2015	endfällig 2020	variable verzinslich	keine
77.500	78.054	2015	endfällig 2020	festverzinslich	keine
9.000	9.079	2012	endfällig 2022	festverzinslich	keine
21.000	21.026	2015	endfällig 2022	variable verzinslich	keine
19.000	19.182	2015	endfällig 2022	festverzinslich	keine
12.000	12.167	2015	endfällig 2025	festverzinslich	keine

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

Konzernanhang

Erläuterungen

20 | Finanzschulden

21 | Verbindlichkeiten aus Lieferungen
und Leistungen und sonstige finanzielle
Verbindlichkeiten

22 | Kurzfristige andere Verbindlichkeiten

21 | Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

[T€]	2015	2014
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	735.717	704.881
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	1.168	840
Sonstige Verbindlichkeiten	60.672	38.498
	797.557	744.219

Zum 31. Dezember 2015 waren im Rahmen geschlossener Reverse-Factoring-Vereinbarungen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 94.767 T€ (Vorjahr: 104.084 T€) an Banken übertragen.

In den sonstigen Verbindlichkeiten waren Verbindlichkeiten in Höhe von 30.622 T€ (Vorjahr: 21.262 T€) aus dem Eingang von Forderungen, die im Rahmen von echtem Factoring verkauft waren, enthalten.

22 | Kurzfristige andere Verbindlichkeiten

[T€]	2015	2014
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	83.563	88.365
Verbindlichkeiten aus Steuern	33.416	27.998
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	15.618	16.112
Erhaltene Anzahlungen	8.131	8.234
Erhaltene staatliche Zuwendungen	1.357	4.557
Sonstige Verbindlichkeiten	7.047	5.719
	149.132	150.985

Nähere Informationen zu den erhaltenen staatlichen Zuschüssen sind in der Textziffer 7 zu finden.

23 | Rückstellungen

Die Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

[T€]	01.01.2015	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Aufzinsung	Währungs- differenzen	31.12.2015	kurzfristige Rück- stellungen 2015	langfristige Rück- stellungen 2015	kurzfristige Rück- stellungen 2014	langfristige Rück- stellungen 2014
Rückstellungen des Personal- bereichs	21.924	3.090	924	6.759	234	18	24.921	2.923	21.998	2.778	19.146
Garantie- und Gewährleistungs- rückstellungen	16.257	4.484	4.231	4.689	0	515	12.746	12.746	0	16.257	0
Weitere Rückstellungen des Einkaufs- und Vertriebsbereichs	4.231	2.133	213	5.494	0	207	7.586	7.275	311	3.839	392
Restrukturierungs- rückstellungen	3.480	1.458	648	292	6	1	1.673	987	686	2.797	683
Sonstige Rückstellungen	6.398	557	293	6.930	0	-9	12.469	8.729	3.740	2.658	3.740
Summe	52.290	11.722	6.309	24.164	240	732	59.395	32.660	26.735	28.329	23.961

Bei den Rückstellungen des Personalbereichs handelte es sich im Wesentlichen um langfristige Rückstellungen für Jubiläumsrückstellungen in Höhe von 11.014 T€ (Vorjahr: 10.319 T€) und für Altersteilzeit in Deutschland in Höhe von 7.563 T€ (Vorjahr: 6.399 T€). Die Jubiläumsrückstellungen kommen entsprechend der Altersstruktur der Belegschaft zu den jeweiligen Dienstjubiläen der Mitarbeiter zur Auszahlung. Bezogen auf den aktuellen Mitarbeiterbestand wird die Auszahlung schwerpunktmäßig in den nächsten 19 Jahren anfallen. Die Auszahlungen für die Altersteilzeitrückstellungen verteilen sich voraussichtlich auf die nächsten sechs Jahre.

Die Garantie- und Gewährleistungsrückstellungen wurden auf Basis von Vergangenheitswerten ermittelt, wobei auch Kulanzzugeständnisse berücksichtigt wurden. Im Geschäftsjahr 2015 wurden den Rückstellungen für Gewährleistungs- und Produkthaftungsfälle 4.689 T€ (Vorjahr: 4.922 T€) zugeführt. Den Gewährleistungs- und Produkthaftungsrückstellungen standen Forderungen an den Versicherer in Höhe von 3.064 T€ (Vorjahr: 5.802 T€) gegenüber.

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

Die Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 1.673 T€ (Vorjahr: 3.480 T€) betrafen in Höhe von 1.395 T€ (Vorjahr: 2.729 T€) das Segment Wiring Systems und in Höhe von 278 T€ (Vorjahr: 751 T€) das Segment Wire & Cable Solutions. Der langfristige Teil der Restrukturierungsrückstellungen entfiel größtenteils auf Abfindungen in Spanien und Italien im Segment Wiring Systems, deren Auszahlung sich bis in das Jahr 2016 erstreckt. Die Inanspruchnahmen der Restrukturierungsrückstellungen betrafen in Vorjahren zurückgestellte Beträge für Abfindungszahlungen und Mietverpflichtungen im Segment Wire & Cable Solutions in Deutschland und im Segment Wiring Systems für Abfindungszahlungen in Italien, Spanien und Marokko. Die Zuführungen in Höhe von 292 T€ betrafen im Wesentlichen das Segment Wiring Systems.

In den sonstigen Rückstellungen in Höhe von 12.469 T€ (Vorjahr: 6.398 T€) war eine Zuführung im Segment Wire & Cable Solutions in Höhe von 4.155 T€ für erwartete Nachzahlungen und Strafen für strittige Umsatzsteuersachverhalte in der Türkei enthalten.

24 | Pensionsrückstellungen

Bei LEONI existieren in verschiedenen Ländern Versorgungszusagen, die Leistungen im Falle von Invalidität, Pensionierung oder Tod vorsehen. Diese wesentlichen Zusagen beschränken sich auf die Gesellschaften in England, Deutschland und in der Schweiz und sind als leistungsorientierte Versorgungszusagen konzipiert. Die Verpflichtungen und das Planvermögen der Versorgungspläne in diesen drei Ländern machten 97,2 Prozent (Vorjahr: 97,1 Prozent) bzw. 99,3 Prozent (Vorjahr: 99,4 Prozent) des Konzernwerts aus. Die Vorsorgepläne in England und der Schweiz werden über rechtlich eigenständige Einrichtungen, den „LEONI UK Pension Scheme“ und die „Vorsorgestiftung LEONI Schweiz“, verwaltet.

Deutschland

In Deutschland bietet LEONI den meisten Mitarbeitern die Möglichkeit an, durch Gehaltsumwandlung Versorgungsbezüge zu erwerben (Deferred-Compensation-Vereinbarungen). Die Umwandlungsbeträge sind verzinslich mit rund 6 Prozent und führen bei Eintritt des Versorgungsfalls zu einem festgelegten Kapitalleistungsanspruch. Diese Ansprüche sind durch Kapitallebensversicherungen rückgedeckt. Diese Rückdeckungsversicherungen sind qualifizierte Versicherungspolice und werden daher als Planvermögen berücksichtigt. Die Laufzeiten der Versicherungsverträge sind auf die Fälligkeiten der Leistungen abgestimmt. Um der aktuellen Entwicklung zu niedrigeren Garantiezinsen bei Lebensversicherungen Rechnung zu tragen, werden Umwandlungsbeträge ab dem Geschäftsjahr 2016 mit rund 5 Prozent verzinst.

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

Pensionszusagen bei akquirierten deutschen Unternehmen berechnen sich im Allgemeinen nach dem Lohn- und Gehaltsniveau der Anspruchsberechtigten und/oder ihrer Position in der Unternehmenshierarchie und Betriebszugehörigkeit bzw. nach einem Festbetrag pro Jahr der Betriebszugehörigkeit. Alle Versorgungswerke der akquirierten Unternehmen sind für Neueintritte geschlossen.

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

Vereinigtes Königreich

In England besteht ein leistungsorientierter Versorgungsplan, der im Jahr 2000 eingerichtet wurde und das bis dahin gültige Versorgungswerk abgelöst hat. An diesem Plan konnten bis zu seiner Schließung für Neueintritte im Jahr 2008 alle Mitarbeiter teilnehmen. Das Versorgungswerk wird von einer Treuhandgesellschaft verwaltet, deren Verwaltungsorgan sich aus Vertretern der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite rekrutiert. Ferner sind externe Experten für Vermögensverwaltung und Versicherungsmathematik in beratender Funktion vertreten. Die Treuhandgesellschaft legt die durch LEONI einzuzahlenden Beiträge fest und beschließt über die Höhe der von LEONI zu entrichtenden Zusatzbeiträge im Falle einer Unterdeckung. Die aktuelle Unterdeckung zum Ende des Geschäftsjahres betrug 47.772 T€ (Vorjahr: 54.358 T€) und entspricht 24,8 Prozent (Vorjahr: 29,5 Prozent) des Anwartschaftsbarwertes. Zwischen LEONI und der Treuhandgesellschaft finden in einem dreijährigen Turnus Verhandlungen statt, in denen Höhe und Zeitraum der Einzahlungen zum Ausgleich der Unterdeckung festgelegt werden.

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

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

Schweiz

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

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

Sonstige Länder

In Frankreich bestehen leistungsorientierte Pensionspläne entsprechend der landesrechtlichen Bestimmungen und zusätzlicher Vereinbarungen. Die Leistungshöhe wird vom Tarifabkommen der französischen Metallindustrie vorgeschrieben. Sie orientiert sich an den Monatsgehältern in Abhängigkeit von der Betriebszugehörigkeit.

Bei den italienischen Tochtergesellschaften bestehen Pensionspläne entsprechend den lokalen gesetzlichen Bestimmungen. Diese sind als leistungsorientierte Pläne nach IAS 19 zu qualifizieren und wurden dementsprechend abgebildet.

Des Weiteren bestehen vereinzelt bei ausländischen Tochterunternehmen pensionsähnliche Leistungszusagen, vor allem für Übergangszahlungen nach Eintritt in den Ruhestand, die als leistungsorientierte Pläne gemäß IAS 19 abgebildet wurden und für den Konzern nur von untergeordneter Bedeutung waren.

Die Entwicklung der Nettopensionsverpflichtung, die sich aus der Veränderung des Anwartschaftsbarwertes und der Veränderung des Marktwertes des Planvermögens ergibt, stellt sich wie folgt dar:

Veränderung des Anwartschaftsbarwertes 2015	[T€]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres		184.178	108.124	83.828	11.080	387.210
Dienstzeitaufwand		1.855	4.024	2.522	1.121	9.522
Zinsaufwand		7.031	2.128	938	306	10.403
Versicherungsmathematische (Gewinne) / Verluste		-7.044	-8.818	1.027	497	-14.338
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand		0	0	0	-1.005	-1.005
Beiträge der Arbeitnehmer		37	2.412	2.326	0	4.775
Währungsdifferenzen		11.756	0	9.283	84	21.123
Transfers nach Schweizer Recht		0	0	3.477	0	3.477
Rentenzahlungen		-4.965	-2.509	-6.706	-782	-14.962
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		192.848	105.361	96.695	11.301	406.205
Veränderung des Planvermögens 2015	[T€]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Marktwert des Planvermögens am Anfang des Geschäftsjahres		129.820	31.123	67.749	1.335	230.027
Zinsertrag		5.031	614	759	53	6.457
Erträge aus Planvermögen (exkl. Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)		1.343	319	-2.242	-25	-605
Währungsdifferenzen		8.200	0	7.526	58	15.784
Beiträge des Arbeitgebers		6.408	421	2.260	880	9.969
Beiträge der Arbeitnehmer		37	2.412	2.326	0	4.775
Verwaltungskosten, Gebühren und Steuern		-798	0	0	0	-798
Transfers nach Schweizer Recht		0	0	3.477	0	3.477
Rentenzahlungen		-4.965	-1.411	-6.706	-534	-13.616
Planvermögen am Ende des Geschäftsjahres		145.076	33.478	75.149	1.767	255.470
Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		47.772	71.883	21.546	9.534	150.735
Veränderung des Anwartschaftsbarwertes 2014	[T€]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres		155.395	80.170	70.203	9.431	315.199
Dienstzeitaufwand		1.484	2.582	1.557	936	6.559
Zinsaufwand		7.142	2.922	1.419	333	11.816
Versicherungsmathematische (Gewinne) / Verluste		13.669	22.574	10.594	1.008	47.845
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand		0	0	0	-103	-103
Beiträge der Arbeitnehmer		35	2.080	1.995	0	4.110
Währungsdifferenzen		10.735	0	1.531	107	12.373
Transfers nach Schweizer Recht		0	0	1.623	0	1.623
Rentenzahlungen		-4.282	-2.204	-5.094	-632	-12.212
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		184.178	108.124	83.828	11.080	387.210
Veränderung des Planvermögens 2014	[T€]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Marktwert des Planvermögens am Anfang des Geschäftsjahres		109.970	28.781	62.416	1.010	202.177
Zinsertrag		5.137	1.053	1.262	46	7.498
Erträge aus Planvermögen (exkl. Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)		6.343	-126	2.312	-22	8.507
Währungsdifferenzen		7.581	0	1.299	98	8.978
Beiträge des Arbeitgebers		5.693	365	1.936	665	8.659
Beiträge der Arbeitnehmer		35	2.080	1.995	0	4.110
Verwaltungskosten, Gebühren und Steuern		-626	0	0	0	-626
Transfers nach Schweizer Recht		0	0	1.622	0	1.622
Rentenzahlungen		-4.313	-1.030	-5.093	-462	-10.898
Planvermögen am Ende des Geschäftsjahres		129.820	31.123	67.749	1.335	230.027
Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		54.358	77.001	16.079	9.745	157.183

Die Pensionsverpflichtungen sind in der Bilanz als Nettoverbindlichkeit in Höhe von 150.735 T€ (Vorjahr: 157.183 T€) ausgewiesen.

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

Der Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres entfiel in Höhe von 358.642 T€ (Vorjahr: 334.725 T€) auf über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen und in Höhe von 47.563 T€ (Vorjahr: 52.485 T€) auf nicht über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen.

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

2015	[T€]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Aktive Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch		49.306	57.235	67.918	4.350	178.809
Aktive Mitarbeiter mit noch verfallbarem Anspruch		0	0	0	6.853	6.853
Ausgeschiedene Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch		69.090	18.954	0	0	88.044
Rentner		74.452	29.172	28.777	98	132.499
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		192.848	105.361	96.695	11.301	406.205
<hr/>						
2014	[T€]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Aktive Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch		51.510	62.179	61.074	4.042	178.805
Aktive Mitarbeiter mit noch verfallbarem Anspruch		0	11	0	6.940	6.951
Ausgeschiedene Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch		65.861	14.486	0	0	80.347
Rentner		66.807	31.448	22.754	98	121.107
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		184.178	108.124	83.828	11.080	387.210

Die aus dem Planvermögen erzielten Erträge setzen sich aus dem im Konzernergebnis enthaltenen Zinsertrag von 6.457 T€ (Vorjahr: 7.498 T€) und dem im sonstigen Ergebnis enthaltenen Verlust aus Planvermögen von 605 T€ (Vorjahr Ertrag: 8.507 T€) zusammen.

Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus der Neubewertung wurden im kumulierten sonstigen Ergebnis erfasst. Die Entwicklung der versicherungsmathematischen Verluste des Konzerns, einschließlich des Anteils, der auf assoziierte Unternehmen entfällt, ist der nachfolgenden Übersicht zu entnehmen:

[T€]	2015	2014
Versicherungsmathematische Verluste am Anfang des Geschäftsjahres	117.807	78.709
Versicherungsmathematische (Gewinne) / Verluste		
– aus der Veränderung von demografischen Annahmen	922	–11
– aus der Veränderung von finanziellen Annahmen	–9.876	49.931
– aus erfahrungsbedingten Anpassungen	–5.262	–2.076
Erträge aus Planvermögen (exkl. Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)	608	–8.507
Veränderung bei der Begrenzung des Planvermögens auf die Vermögensobergrenze	0	–239
Versicherungsmathematische Verluste am Ende des Geschäftsjahres	104.199	117.807

Die zur Berechnung des Anwartschaftsbarwertes gesetzten Prämissen für die Abzinsung, für die Gehaltssteigerungen sowie für den Rententrend variieren entsprechend der wirtschaftlichen Situation des Landes, in dem der Pensionsplan aufgestellt wurde. Der Abzinsungssatz wurde dabei auf Basis erstrangiger, festverzinslicher Unternehmensanleihen ermittelt. Dabei wurde Bezug genommen auf Anleihen, die am Bilanzstichtag eine den Pensionsverpflichtungen gleichlautende Laufzeit haben und in der entsprechenden Währung notiert sind. Als Datenbasis für die Ermittlung der Abzinsungssätze wurden Anleihen in der Ratingklasse AA verwendet.

Folgende Übersicht zeigt die versicherungsmathematischen Annahmen zur Berechnung des Anwartschaftsbarwertes:

	2015				2014			
	UK	Deutschland	Schweiz	Gesamt	UK	Deutschland	Schweiz	Gesamt
Diskontierungssatz	3,76 %	2,42 %	0,70 %	2,63 %	3,60 %	2,00 %	1,00 %	2,54 %
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	2,99 %	2,50 %	1,00 %	2,36 %	2,99 %	2,50 %	1,00 %	2,39 %
Rententrend	2,89 %	1,75 %	0,00 %	1,84 %	2,89 %	2,00 %	0,00 %	1,94 %

Für die Berechnung der Nettopensionsaufwendungen wurden die in der folgenden Tabelle dargestellten Prämissen zugrunde gelegt:

	2015				2014			
	UK	Deutschland	Schweiz	Gesamt	UK	Deutschland	Schweiz	Gesamt
Diskontierungssatz	3,60 %	2,00 %	1,00 %	2,54 %	4,50 %	3,70 %	2,00 %	3,70 %
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	2,99 %	2,50 %	1,00 %	2,39 %	3,40 %	2,50 %	1,00 %	2,56 %
Rententrend	2,89 %	2,00 %	0,00 %	1,94 %	3,30 %	2,00 %	0,00 %	2,14 %

Die zugrunde gelegten Sterbewahrscheinlichkeiten basieren auf publizierten Statistiken und Erfahrungswerten in den jeweiligen Ländern. Bei der Bewertung der Altersversorgungsleistungen in England wurde die „S2NA Sterblichkeitstafel“ inklusive Aktualisierungen um den „CMI 2014 core model index“ des Jahres 2007 zugrunde gelegt. Damit wurde der aktuellen Entwicklung zur Lebenserwartung Rechnung getragen. Der Effekt ist in der Neubewertung der Nettoschuld in der Position „Veränderung von demographischen Annahmen“ enthalten. In Deutschland kamen die Heubeck-Richttafeln 2005 G und in der Schweiz die „BVG 2010 Generationentafel“ zur Anwendung.

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

2015	[T€]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		192.848	105.361	96.695	11.301	406.205
Diskontierungssatz + 1 %-Punkt	Veränderung:	-30.057	-13.279	-12.149	-1.190	-56.675
	Anwartschaftsbarwert:	162.791	92.082	84.546	10.111	349.530
Diskontierungssatz - 1 %-Punkt	Veränderung:	39.298	16.571	15.541	1.417	72.827
	Anwartschaftsbarwert:	232.146	121.932	112.236	12.718	479.032
<hr/>						
2014	[T€]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		184.178	108.124	83.828	11.080	387.210
Diskontierungssatz + 1 %-Punkt	Veränderung:	-30.176	-14.541	-10.479	-1.161	-56.357
	Anwartschaftsbarwert:	154.002	93.583	73.349	9.919	330.853
Diskontierungssatz - 1 %-Punkt	Veränderung:	39.716	18.373	13.356	1.359	72.804
	Anwartschaftsbarwert:	223.894	126.497	97.184	12.439	460.014

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

[T€]		2015			2014		
		UK	Deutschland	Schweiz	UK	Deutschland	Schweiz
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		192.848	105.361	96.695	184.178	108.124	83.828
Gehaltstrend + 0,5 %-Punkte	Veränderung (absolut):	1.361	37	290	2.558	45	251
	Veränderung (relativ):	0,71 %	0,04 %	0,30 %	1,39 %	0,04 %	0,30 %
Gehaltstrend - 0,5 %-Punkte	Veränderung (absolut):	-1.361	-35	-290	-2.558	-42	-251
	Veränderung (relativ):	-0,71 %	-0,03 %	-0,30 %	-1,39 %	-0,04 %	-0,30 %
Rententrend + 0,5 %-Punkte	Veränderung (absolut):	12.245	3.530	8.993	8.954	4.031	3.521
	Veränderung (relativ):	6,35 %	3,35 %	9,30 %	4,86 %	3,73 %	4,20 %
Rententrend - 0,5 %-Punkte	Veränderung (absolut):	-10.884	-3.215	n/a	-8.954	-3.652	n/a
	Veränderung (relativ):	-5,64 %	-3,05 %	n/a	-4,86 %	-3,38 %	n/a
Lebenserwartung + 1 Jahr	Veränderung (absolut):	5.442	2.628	2.224	5.116	2.768	1.593
	Veränderung (relativ):	2,82 %	2,49 %	2,30 %	2,78 %	2,56 %	1,90 %

Die Entwicklung der Sterblichkeit ist durch die Verwendung von sog. Generationentafeln in den drei wesentlichen Versorgungsplänen berücksichtigt. Die Berechnung des Anwartschaftsbarwertes mit einer um ein Jahr höheren Lebenserwartung ergibt für den Plan in England einen Anstieg des Anwartschaftsbarwertes um 2,82 Prozent (Vorjahr: 2,78 Prozent), in Deutschland um 2,49 Prozent (Vorjahr: 2,56 Prozent) und in der Schweiz um 2,30 Prozent (Vorjahr: 1,90 Prozent).

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

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

[T€]	2015	2014
Laufender Dienstzeitaufwand	9.522	6.559
Nettozinsaufwand	3.946	4.318
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	- 1.005	- 103
Verwaltungskosten und Steuern im Zusammenhang mit der Planverwaltung	798	626
Im Konzernergebnis erfasster Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne	13.261	11.400
Versicherungsmathematische (Gewinne) / Verluste	- 14.216	47.844
Erträge aus Planvermögen (exkl. Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)	608	- 8.507
Veränderung bei der Begrenzung des Planvermögens auf die Vermögensobergrenze	0	- 239
Im sonstigen Ergebnis erfasster Ertrag / Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne	- 13.608	39.098
Im Gesamtergebnis erfasster Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne	- 347	50.498

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

Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand resultierte aus einer Planänderung der Versorgungszusagen in Frankreich. Dort wurden die Konditionen der beiden 2009 verschmolzenen Gesellschaften gemäß tariflicher Vorgaben vereinheitlicht.

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

[T€]	2015	2014
Umsatzkosten	4.075	2.994
Allgemeine Verwaltungskosten	1.802	1.721
Vertriebskosten	1.424	960
Forschungs- und Entwicklungskosten	2.014	1.407
Finanzaufwendungen	3.946	4.318
Im Konzernergebnis erfasster Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne	13.261	11.400

Asset-Liability-Matching-Strategien

Bei LEONI sind die wesentlichen Versorgungszusagen satzungsgemäß mit einem Deckungskapital ausgestattet, das in seiner Art dazu geeignet ist, die fälligen Versorgungsleistungen zeitlich und in der Höhe gegenfinanzieren zu können. Bei dem deutschen Versorgungswerk wird dies ausschließlich mittels qualifizierter Lebensversicherungsverträge bewerkstelligt, die in Laufzeit und Höhe auf die erwarteten Versorgungsleistungen synchronisiert sind. Bei den Versorgungswerken in England und in der Schweiz sorgen die Organe der unabhängigen Stiftungen für die Einhaltung der Anlagestrategien. Diese Strategien zielen darauf ab, mögliche Anlagerisiken zu minimieren, kurzfristig ausreichend Liquidität zur Bedienung der fälligen Versorgungszahlungen bereitzuhalten und langfristig eine marktgerechte Rendite zu erwirtschaften. Zur Überprüfung

der Erreichung der Strategieziele werden unter Einbeziehung von unabhängigen externen Spezialisten aus den Bereichen Vermögensanlage und Versicherungsmathematik regelmäßig Bewertungen des Anlageportfolios vorgenommen und darauf aufbauend von den Organen Investitionsentscheidungen getroffen.

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

	2015		2014	
	[T€]	[%]	[T€]	[%]
Eigenkapitalinstrumente	81.099	31,7	72.928	31,7
Schuldinstrumente	61.641	24,1	71.265	31,0
Immobilien	33.956	13,3	27.728	12,1
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	22.834	8,9	19.598	8,5
Wertpapierfonds	29.450	11,5	12.982	5,6
Qualifizierende Versicherungsverträge	33.512	13,1	31.154	13,5
Sonstiges Planvermögen	9.337	3,7	8.049	3,5
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	7.834	3,1	6.491	2,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.475	2,5	5.921	2,6
Summe Planvermögen	255.470	100,0	230.027	100,0

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

2015	UK		Schweiz	
	[T€]	[%]	[T€]	[%]
Eigenkapitalinstrumente	66.445	45,8	14.654	19,5
Schuldinstrumente	18.280	12,6	43.361	57,7
Immobilien	21.181	14,6	12.775	17,0
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	21.181	14,6	1.653	2,2
Wertpapierfonds	29.450	20,3	0	0,0
Sonstiges Planvermögen	7.834	5,4	1.503	2,0
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	7.834	5,4	0	0,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.886	1,3	2.856	3,8
Summe Planvermögen	145.076	100,0	75.149	100,0

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

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

Die Aufteilung des Planvermögens auf die genannten Anlageklassen entspricht den in den Satzungen der Versorgungspläne definierten Zielanlageklassen. Insbesondere für den Plan in England wird die Anlagestrategie durch den Treuhänder laufend überwacht. Durch einen verminderten Anteil an Schuldnstrumenten und eine verstärkte Gewichtung von Wertpapiertiteln soll bei gleichwertiger Ertragsstärke eine optimale Kongruenz hinsichtlich Langzeitstruktur und Zins- und Inflationssensitivitäten zwischen Pensionsverpflichtungen und dem Planvermögen sichergestellt werden (Liability-Driven Investments).

Von LEONI wurden keine Vermögenswerte des Planvermögens selbst genutzt.

Die Beiträge in das Planvermögen betragen 9.969 T€ und wurden für das folgende Geschäftsjahr mit 9.319 T€ angenommen.

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

Geleistete Pensionszahlungen	[T€]
2014	12.362
2015	15.090
Erwartete Pensionszahlungen	[T€]
2016	14.404
2017	14.817
2018	14.677
2019	15.857
2020	16.839
2021 bis 2025	89.629
Erwartete Pensionszahlungen bis 2025	166.223

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

Einige ausländische Gesellschaften gewähren beitragsorientierte Zusagen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung („defined-contribution“-Pläne). In Deutschland und im Ausland wurden unter den beitragsorientierten Zusagen auch sog. „State-Plans“ erfasst. Der Gesamtaufwand aus solchen Beitragsleistungen betrug im Geschäftsjahr 69.180 T€ (Vorjahr: 64.524 T€).

25 | Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

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

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage betrug wie im Vorjahr 290.887 T€.

Gesetzliche Rücklage

Die Gewinnrücklagen enthielten wie im Vorjahr die gesetzliche Rücklage der LEONI AG in Höhe von 1.092 T€, die für die Ausschüttung nicht zur Verfügung steht.

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist nach der Satzung gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 16. Mai 2012 befugt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 15. Mai 2017 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder in Teilbeträgen um insgesamt bis zu 16.334,5 T€ durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wurde jedoch von der Hauptversammlung ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten, in der Satzung aufgeführten Fällen auszuschließen.

Bedingtes Kapital

Des Weiteren wurde der Vorstand von der Hauptversammlung am 7. Mai 2015 ermächtigt, bis zum 6. Mai 2020 Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen auszugeben. Hierbei wurde das Grundkapital um bis zu 6.534 T€ bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie von Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch gemacht wird oder wie die zur Wandlung verpflichteten Inhaber bzw. Gläubiger ihre Pflicht zur Wandlung erfüllen oder soweit die Gesellschaft ihr Recht unter solchen Instrumenten wahrnimmt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrages Aktien der Gesellschaft zu gewähren und soweit nicht andere Erfüllungsformen eingesetzt werden.

Gezahlte Dividende

Im Geschäftsjahr 2015 wurde für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende von 39.203 T€ ausgeschüttet. Dies entspricht einer Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie in Höhe von 1,20 €.

Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, aus dem nach dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB) und dem Aktiengesetz (AktG) ermittelten Bilanzgewinn der LEONI AG von 34.583 T€ für das Geschäftsjahr 2015 eine Dividende von 32.669 T€ auszuschütten und den verbleibenden Rest von 1.914 T€ auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie in Höhe von 1,00 €.

26 | Erfolgsunsicherheiten und sonstige Verpflichtungen

Verpflichtungen aus Leasingverträgen

Im Rahmen von Miet-, Pacht- und Leasingverträgen, die nicht als „finance lease“ nach IFRS zu qualifizieren waren (sog. „operating lease“), least der Konzern Sachanlagen. Die Leasingaufwendungen betragen im Geschäftsjahr 31.313 T€ (Vorjahr: 25.650 T€). Die künftigen (nicht abgezinsten) Mindestmietzahlungen aus während der Grundmietzeit unkündbaren Verträgen betragen:

Geschäftsjahre	[T€]
2016	23.290
2017	18.914
2018	15.480
2019	12.245
2020	10.182
ab 2021	15.930
Summe	96.041

Bestellobligo

Am Bilanzstichtag bestanden Bestellobligos für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 15.827 T€ (Vorjahr: 2.243 T€).

Rechtsstreitigkeiten und Schadensersatzansprüche

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

Im November 2015 eröffnete die brasilianische Wettbewerbsbehörde ein Verfahren gegen eine LEONI-Gesellschaft sowie weitere Bordnetzhersteller, vermutlich im Zusammenhang mit dem bereits 2013 vor der Europäischen Kommission beendeten Kartellverfahren. Die Behörde untersucht angebliche Verstöße gegen das brasilianische Kartellrecht. Das Verfahren befindet sich noch in einem sehr frühen Stadium, sodass zu einem Ausgang derzeit noch keine Aussagen möglich sind.

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

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

27 | Risikomanagement und Finanzderivate

Kreditrisiko

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

Zum Abschlussstichtag gab es keine Hinweise darauf, dass die weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nicht ausgeglichen werden.

Folgende Tabelle zeigt die regionale Aufteilung der Kundenforderungen:

[in Prozentpunkten]	2015	2014
EMEA	51	46
davon: Großbritannien	9	6
Deutschland	8	8
Ungarn	5	6
Italien	3	4
Frankreich	3	2
Übrige	23	20
Asien	31	37
davon: China	23	24
Südkorea	3	6
Übrige	5	7
Amerika	18	17
davon: USA	15	15
Übrige	3	2

Die nachstehende Tabelle zeigt die Größenklassen der Kundenforderungen zum Bilanzstichtag:

	2015 [%]	2015 [Gesamtanteil in %]	2014 [%]	2014 [Gesamtanteil in %]
Größter Kunde	9	9	10	10
Zweitgrößter Kunde	5	5	9	9
Dritt- bis fünftgrößter Kunde	4 – 5	15	3 – 6	13
Übrige Kunden	< 4	71	< 4	68

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

25 Prozent (Vorjahr: 28 Prozent) des Gesamtforderungsbestandes waren durch Versicherungslimite über einen Konzernrahmenvertrag mit einem Kreditversicherer bzw. über andere lokale Kreditversicherer abgesichert. Bei der Ermittlung des versicherten Bestandes wurde auf die Berücksichtigung von Selbstbehalten verzichtet. Somit lag die tatsächliche Absicherung geringfügig unter diesem Prozentsatz. Der nicht versicherte

Bestand beinhaltete mit 53 Prozent (Vorjahr: 50 Prozent) Kunden, die von der vertraglichen Versicherungspflicht ausgenommen sind. Bei den aus der vertraglichen Versicherungspflicht ausgenommenen Kunden handelte es sich im Wesentlichen um Großkunden aus dem Automobil- und Elektronik-/Elektrotechnikbereich. Für 22 Prozent (Vorjahr: 22 Prozent) des Forderungsbestandes bestanden keine Deckungen durch einen Kreditversicherer. Folgende Tabelle zeigt die Struktur von versicherten und nicht versicherten Kundenforderungen:

[%]	2015	2014
Forderungsbestand abgesichert	25	28
Von Versicherungspflicht ausgenommen	53	50
Keine Deckungen	22	22

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

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

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

Liquiditätsrisiko

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

Ziel des Konzerns ist die Sicherstellung der Finanzmittel in der jeweils benötigten Währung. Die Flexibilität bleibt gewahrt durch die Nutzung von Kontokorrentkrediten, Darlehen, Leasingverhältnissen, Factoring, Reverse Factoring und Kapitalmarktinstrumenten. LEONI steht am Kapitalmarkt, bei Banken und Lieferanten eine breite Palette an Finanzierungsinstrumenten zur Verfügung, ohne das Erfordernis eines externen Ratings, Financial Covenants oder sonstiger Besicherungen.

Zur Sicherung der Liquidität bestanden am Bilanzstichtag Kreditlinien bei Banken erstklassiger Bonität in Höhe von 561.662 T€ (Vorjahr: 545.778 T€) mit Laufzeiten bis zu 42 Monaten. Diese Kreditlinien wurden in Höhe von 68.028 T€ (Vorjahr: 41.346 T€) durch Kontokorrentkonten und Termingelder in Anspruch genommen. Zusammen mit dem kurzfristigen Anteil an den langfristigen Krediten betrug die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 99.510 T€ (Vorjahr: 69.725 T€).

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:

2015	[T€]	Buchwert 31.12.2015	Cashflow 2016	Cashflow 2017	Cashflow 2018 – 2020	Cashflow ab 2021
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		- 735.717	- 735.717			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		- 204.313	- 81.457	- 6.912	- 102.647	- 398
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden		- 25	- 25			
Schuldscheindarlehen		- 396.907	- 7.947	- 70.945	- 284.141	- 63.842
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		- 38.317	- 37.453	- 576	- 288	
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung		- 12.754	220.343			
			- 233.334			
Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges		- 13.382	361.939	40.117		
			- 372.460	- 40.766		
Warentermingeschäfte		- 480	- 480			
2014						
	[T€]	Buchwert 31.12.2014	Cashflow 2015	Cashflow 2016	Cashflow 2017 – 2019	Cashflow ab 2020
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		- 704.881	- 704.881			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		- 197.150	- 74.277	- 8.807	- 128.748	- 503
Schuldscheindarlehen		- 350.761	- 36.440	- 8.607	- 259.496	- 82.301
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		- 28.274	- 26.145	- 2.129		
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung		- 10.162	182.056	32.220		
			- 187.980	- 36.988		
Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges		- 7.996	187.925	29.472	1.589	
			- 194.164	- 29.650	- 1.644	
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung		- 529	- 618			
Warentermingeschäfte		- 166	- 166			

Einbezogen wurden alle Instrumente, die sich zum jeweiligen Bilanzstichtag im Bestand befanden und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren. Fremdwährungsbeträge wurden jeweils mit dem Stichtagskassakurs umgerechnet. Die variablen Zinszahlungen aus den Finanzinstrumenten wurden unter Zugrundelegung der zuletzt vor dem jeweiligen Bilanzstichtag fixierten Zinssätze ermittelt. Jederzeit

rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind immer dem frühesten Zeitraster zugeordnet. Zum Zwecke der Transparenz wurden bei den Devisenderivaten sowohl die Mittelabflüsse als auch die Mittelzuflüsse in vorstehender Tabelle dargestellt.

Zur Absicherung von Beträgen in Währungen, die nicht frei handelbar sind, wurden Non-Deliverable Forwards (NDF) abgeschlossen. Bei dieser Art von Fremdwährungsgeschäften erfolgt die Erfüllung bei Fälligkeit nicht durch die Abwicklung von Zahlungsströmen in den entsprechenden Währungen, sondern in Form einer Ausgleichszahlung.

Zinsrisiken

Zur Vermeidung von Zinsänderungsrisiken setzen wir unter anderem Zinsderivate ein. Der Abschluss dieser Geschäfte erfolgt ausschließlich durch die LEONI AG. Das zum letzten Bilanzstichtag bestehende Zinsderivat mit einem Nominalvolumen von 63.500 T€ lief im März 2015 aus. Die Umgliederung in die Finanzaufwendungen betrug 556 T€.

Für das im November 2013 aufgenommene Schuldscheindarlehen in Höhe von 25.000 T€ wurde in gleicher Höhe und mit gleicher Laufzeit zur Absicherung des Wertänderungsrisikos ein Zinsswap abgeschlossen. Aus dem Zinsswap erhält die LEONI AG eine feste Verzinsung des Nominalbetrags und zahlt einen variablen Zinssatz einschließlich Marge. Der Zinsswap sichert den beizulegenden Zeitwert des Schuldscheindarlehens ab. Die Restlaufzeit beträgt vier Jahre und zehn Monate und als Referenzzinssatz wurde der EURIBOR für ein Jahr vereinbart. Die Minderung des beizulegenden Zeitwerts des Zinsswaps ohne Stückzinsen (clean fair value) in Höhe von 51 T€ (Vorjahr: 1.826 T€) wurde als Aufwand im Finanzergebnis mit dem korrespondierenden positiven Betrag aus der Bewertung des Schuldscheindarlehens saldiert. Es ergab sich keine Unwirksamkeit.

Die Marktwertänderungen der Zinsderivate beliefen sich im Geschäftsjahr auf insgesamt 478 T€ (Vorjahr: 4.155 T€). Diese wurden wie im Vorjahr vollständig in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Das Kontrahentenrisiko stufen wir als sehr gering ein, da alle Derivate mit nationalen bzw. international tätigen Geschäftsbanken erstklassiger Bonität abgeschlossen wurden. Das Kontrahentenrisiko unterliegt einem regelmäßigen Monitoring.

Sensitivität Zinsen

Das Ergebnis im Konzern ist von der Entwicklung des Marktzinsniveaus abhängig. Eine Änderung des Zinsniveaus würde sich auf das Ergebnis und das Eigenkapital des Konzerns auswirken. Die von uns durchgeführte Analyse umfasst alle verzinslichen Finanzinstrumente, die einem Zinsänderungsrisiko unterliegen. Zinsänderungsrisiken, die sich auf das sonstige Ergebnis auswirken, waren nicht zu berücksichtigen.

Bei der Berechnung der Sensitivität der Zinsen gehen wir von einer Parallelverschiebung der Zinsstrukturkurve aus. Die Verschiebung nach oben beträgt 50 Basispunkte, die Verschiebung nach unten aufgrund des aktuell niedrigen Zinsniveaus nur 25 Basispunkte. Dabei wird als Untergrenze ein Zinssatz von Null angewendet. Bezüglich der für uns in diesem Zusammenhang wesentlichen Währungen führt die Verschiebung zu folgendem Ergebnis:

2015	[T€]		2014	[T€]	
Zinsänderung Ergebnis	+ 0,50 %	- 0,25 %	Zinsänderung Ergebnis	+ 0,50 %	- 0,25 %
CNY	194	- 97	CNY	458	- 229
EUR	- 540	39	EUR	- 755	378

Währungsrisiken

Obwohl wir hauptsächlich Geschäfte in Euro oder in den lokalen Märkten in Landeswährung abwickeln, sind wir aufgrund der Globalisierung der Märkte verstärkt mit Währungsrisiken konfrontiert.

In der Konzernholding, der LEONI AG, kümmert sich die Abteilung Corporate Finance zentral in Zusammenarbeit mit und anhand von Vorgaben der Währungskommission im Hinblick auf Limite und Laufzeiten um die daraus resultierenden Risiken im Währungsbereich. Der Abschluss von Sicherungsgeschäften erfolgt in Abstimmung mit den bestehenden Grundgeschäften sowie den geplanten Transaktionen.

Die Auswahl des einzusetzenden Sicherungsinstruments erfolgt regelmäßig nach eingehender Analyse des abzusichernden Grundgeschäfts. Im Wesentlichen bestehen Sicherungsgeschäfte in den Währungen britische Pfund, chinesische Yuan, mexikanische Pesos, polnische Zloty, rumänische Lei und US-Dollar. Ziel ist, die Einflüsse der Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis zu begrenzen. Zur Sicherung unserer operativen Geschäftstätigkeit nutzen wir neben den eigentlichen Sicherungsgeschäften primär die Möglichkeiten des Nettings der Fremdwährungspositionen innerhalb des Konzerns. Als weitere Maßnahme der Währungssicherung finanzieren wir grundsätzlich ausländische Tochtergesellschaften in der jeweiligen funktionalen Währung mit entsprechenden Refinanzierungen in der korrespondierenden Währung.

Zum Bilanzstichtag bestanden Devisensicherungsgeschäfte mit einem Volumen von 814.552 T€ (Vorjahr: 628.922 T€) und einer Restlaufzeit von bis zu 15 Monaten. Die Summe der Marktwerte der zum Bilanzstichtag bestehenden Devisentermingeschäfte betrug per saldo – 16.905 T€ (Vorjahr: – 13.769 T€). In Höhe von 452.800 T€ (Vorjahr: 277.149 T€) erfüllten die Devisentermingeschäfte die Voraussetzungen des Hedge-Accountings (Cashflow-Hedge). Diejenigen, welche die Voraussetzungen des Hedge-Accountings erfüllten, wurden in den Geschäftsjahren 2014 und 2015 abgeschlossen. Die Summe der Marktwerte von – 9.562 T€ (Vorjahr: – 6.224 T€) wurde im sonstigen Ergebnis erfasst. Die Cashflows aus den Grundgeschäften werden in den Geschäftsjahren 2016 bis 2017 erwartet. Die im sonstigen Ergebnis erfassten Marktwertänderungen werden zum Zeitpunkt des Eintritts des Grundgeschäfts erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung ausgebucht.

Die während des Berichtsjahres im Rahmen des Hedge-Accountings im sonstigen Ergebnis gebuchten Beträge beliefen sich auf – 10.299 T€ (Vorjahr: – 4.641 T€). Ein Betrag in Höhe von – 6.758 T€ (Vorjahr: 2.092 T€) wurde ertragswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung in den in der nachstehenden Tabelle ersichtlichen Positionen ausgebucht.

[T€]	2015	2014
Umsatzerlöse	– 1.015	169
Umsatzkosten	– 6.195	1.744
Sonstiger betrieblicher Ertrag / Aufwand (Ineffektivität)	452	179
Summe	– 6.758	2.092

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

Es bestanden am Bilanzstichtag keine Risiken aus Finanzinstrumenten, die zu einer nennenswerten Risikokonzentration führten.

Sensitivität Währungen

Eine nach vernünftigen Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung der Wechselkurse würde das Konzernergebnis aufgrund der beizulegenden Zeitwerte der monetären Vermögenswerte und Schulden beeinflussen. Zusätzlich würden Effekte entstehen, die sich auf das Eigenkapital aufgrund der Marktwertänderung im Rahmen des Cashflow-Hedge Accountings auswirken. Da wir das Zinsänderungsrisiko aus den Währungsderivaten als unwesentlich einschätzen, geht es nicht in die Berechnung mit ein.

Die nachstehende Tabelle basiert auf den zum Bilanzstichtag festgestellten Wechselkursen. Sie veranschaulicht die Auswirkungen, die sich aus Sicht der betroffenen Konzerngesellschaften bei einer Auf- bzw. Abwertung der zu berücksichtigenden Fremdwährungen um + 10 Prozent bzw. – 10 Prozent gegenüber der jeweiligen funktionalen Währung ergeben. Das Gesamtergebnis je Währung beinhaltet damit auch Effekte, die sich bei einer Auf- bzw. Abwertung des Euro für die Konzerngesellschaften errechnen, bei denen die funktionale Währung der in der Tabelle genannten entspricht.

2015			2014		
	[T€]			[T€]	
Wechselkursänderung Eigenkapital	+ 10 %	– 10 %	Wechselkursänderung Eigenkapital	+ 10 %	– 10 %
EGP	2.544	– 2.081	EGP	1.877	– 1.536
USD	– 6.919	5.660	USD	– 2.952	4.509
CNY	1.388	– 1.135	MXN	4.005	– 3.277
RON	17.616	– 14.413	CNY	5.556	1.746
GBP	7.287	– 5.963	RON	12.233	– 10.009
Wechselkursänderung Ergebnis	+ 10 %	– 10 %	Wechselkursänderung Ergebnis	+ 10 %	– 10 %
EGP	– 47	38	EGP	– 179,8	147
USD	21	– 14	USD	94	1.084
CNY	– 764	622	MXN	– 653	534
RON	– 811	663	CNY	1.791	254
GBP	– 268	220	RON	– 216	177

Risiken aus Rohstoffpreisen

Die Geschäfte im Segment Wire & Cable Solutions sind Risiken aus der Änderung von Rohstoffpreisen, insbesondere Kupfer-, aber auch Gold- und Silberpreisen, ausgesetzt. Aus diesem Grunde erfolgt für Gold, Silber und insbesondere Kupfer eine Absicherung der Einkaufspreise für bekannte zukünftige Liefermengen durch Warentermingeschäfte. Diese Warentermingeschäfte werden im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit bzw. Einkaufstätigkeit der benötigten Rohstoffe abgeschlossen und werden daher gemäß IAS 39 nicht als Finanzderivat bilanziert. Warentermingeschäfte, die durch einen Ausgleich in bar erfüllt werden, sind als Derivat bilanziert. Die Marktwertänderung der Derivate wird erfolgswirksam in den Umsatzkosten erfasst. Die Risiken aus diesen Derivaten sind für den Konzern von untergeordneter Bedeutung.

Kapitalsteuerung

Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung von LEONI ist sicherzustellen, dass zur Unterstützung der Geschäftstätigkeit und zur Steigerung des Shareholder-Value ein hohes Bonitätsranking, eine gute Eigenkapitalquote bzw. ein angemessener Verschuldungsgrad aufrechterhalten werden.

Der Konzern steuert die Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner oder eine Kapitalrückzahlung an die Anteilseigner vornehmen oder neue Anteile ausgeben. Um eine möglichst breite Palette an Finanzierungsoptionen zu haben, strebt LEONI an, sich im Rahmen der jährlichen Hauptversammlung sämtliche Vorratsbeschlüsse genehmigen zu lassen. LEONI überwacht das Kapital mithilfe eines Verschuldungsgrads („Gearing“), der dem Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital entspricht.

LEONI erwartet nachhaltig eine Eigenkapitalquote von mindestens 35 Prozent. Aufgrund nichtbeeinflussbarer Schwankungen von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses, die beispielsweise durch die versicherungsmathematische Bewertung der Pensionsverpflichtungen oder Differenzen aus der Währungsumrechnung verursacht werden, kann die Eigenkapitalquote kurzfristig auch unter diesen Wert fallen. Im Hinblick auf den Verschuldungsgrad ist das nachhaltige Ziel eine Quote von unter 50 Prozent. In Akquisitionsphasen darf diese Quote kurzfristig überschritten werden. Dabei wird prinzipiell angestrebt, dass die Auszahlungen für Investitionen für ein über dem Marktdurchschnitt liegendes organisches Wachstum aus dem operativen Cashflow generiert werden können und eine Reduzierung der Finanzschulden möglich ist.

[T€]	2015	2014
Finanzschulden	601.245	548.178
abzüglich liquide Mittel	- 279.680	- 231.978
Nettofinanzschulden	321.565	316.200
Eigenkapital	996.328	917.755
[%]		
Verschuldungsgrad („Gearing“)	32 %	34 %

Am Ende des Geschäftsjahres 2015 betrug der Verschuldungsgrad 32 Prozent (Vorjahr: 34 Prozent), was im Wesentlichen auf den Anstieg des Eigenkapitals um 9 Prozent bei nur leicht gestiegenen (+2 Prozent) Nettofinanzschulden zurückzuführen ist.

Überblick Finanzinstrumente

Folgende Tabellen zeigen die Finanzinstrumente, die zum 31. Dezember 2015 und im Vorjahr im Konzern bestanden:

[T€]	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					Fair Value 31.12.2015
		Buchwert 31.12.2015	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	279.680	279.680				279.680
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	562.200	562.200				562.200
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	54.246	54.246				54.246
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	37.243	37.243				37.243
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte							
Available-for-Sale Financial Assets	AfS	1.065		1.065			1.065
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	5.411				5.411	5.411
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	5.647			3.820	1.827	5.647
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	735.717	735.717				735.717
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	204.313	204.313				208.976
Schuldscheindarlehen	FLAC	396.907	396.907				410.926
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	38.342	38.342				38.342
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	13.234				13.234	13.234
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	13.382			13.382		13.382
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:							
Loans and Receivables (LaR)	LaR	933.369	933.369				933.369
Available-for-Sale Financial Assets (AfS)	AfS	1.065		1.065			1.065
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)	FAHfT	5.411				5.411	5.411
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.375.279	1.375.279				1.393.961
Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)	FLHfT	13.234				13.234	13.234

[T€]	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	Fair Value 31.12.2014
		Buchwert 31.12.2014	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten					
Aktiva									
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	231.978	231.978					231.978	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	544.936	544.936					544.936	
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	55.146	55.146					55.146	
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	17.626	17.626					17.626	
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte									
Available-for-Sale Financial Assets	AFS	1.065		1.065				1.065	
Derivative finanzielle Vermögenswerte									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	2.615					2.615	2.615	
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	3.643				1.774	1.869	3.643	
Passiva									
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	704.881	704.881					704.881	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	197.150	197.150					199.646	
Schuldscheindarlehen	FLAC	350.761	350.761					361.010	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	28.274	28.274					28.274	
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	10.857					10.857	10.857	
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	7.996				7.996		7.996	
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:									
Loans and Receivables (LaR)	LaR	849.686	849.686					849.686	
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	AFS	1.065		1.065				1.065	
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)	FAHFT	2.615					2.615	2.615	
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.281.066	1.281.066					1.293.811	
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)	FLHFT	10.857					10.857	10.857	

Aufgrund der kurzen Laufzeiten der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen kurzfristigen Forderungen entsprechen die beizulegenden Zeitwerte weitgehend den Buchwerten.

Die beizulegenden Zeitwerte von sonstigen langfristigen Forderungen mit Restlaufzeiten über einem Jahr entsprechen den Barwerten der mit den Vermögenswerten verbundenen Zahlungen unter Berücksichtigung der jeweils aktuellen Zinsparameter, welche markt- und partnerbezogene Veränderungen der Konditionen reflektieren.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten, die bilanzierten Werte stellen näherungsweise die beizulegenden Zeitwerte dar.

Die beizulegenden Zeitwerte von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, der Schuldscheindarlehen und der sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweiligen gültigen Zinsstrukturkurven und unter Berücksichtigung der konzernspezifischen Margen ermittelt. Aus diesem Grund sind die beizulegenden Zeitwerte der Hierarchiestufe 3 zuzuordnen.

Derivative Finanzinstrumente

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

[T€]	31.12.2015 Nominalwert	31.12.2015 Marktwert	31.12.2014 Nominalwert	31.12.2014 Marktwert
Aktiva				
Währungssicherungskontrakte	175.043	9.231	181.005	4.389
Devisentermingeschäfte				
CNY	33.586	627	1.861	147
GBP	19.993	86	87.862	828
MXN	24.371	892	23.210	1.117
PLN	13.137	166	0	0
RON	6.522	26	25.331	396
USD	19.055	223	13.398	110
Sonstige	58.379	7.211	29.343	1.791
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	45.885	3.820	54.861	1.774
Zinssicherungskontrakte	25.000	1.827	25.000	1.869
Zinsswaps	25.000	1.827	25.000	1.869
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	25.000	1.827	25.000	1.869
Passiva				
Währungssicherungskontrakte	639.508	26.136	447.917	18.158
Devisentermingeschäfte				
CNY	70.503	1.378	42.587	2.260
GBP	132.388	3.505	12.714	67
MXN	65.346	4.392	39.224	3.711
PLN	17.140	217	30.332	236
RON	164.202	2.500	101.431	1.053
USD	154.465	13.591	181.916	10.020
Sonstige	35.464	553	39.713	811
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	406.915	13.382	222.288	7.996
Zinssicherungskontrakte	0	0	63.500	529
Zinsswaps	0	0	63.500	529
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	0	0	0	0
Warentermingeschäfte	16.643	480	14.113	166

Die beizulegenden Zeitwerte von Devisentermingeschäften wurden auf Basis von aktuellen, am Markt beobachtbaren Referenzkursen unter Berücksichtigung der Terminauf- bzw. -abschläge bestimmt. Dem Nichterfüllungsrisiko der Geschäftspartner als auch dem Nichterfüllungsrisiko des Konzerns trägt LEONI durch die Ermittlung von Berichtigungswerten, sogenannten Credit Value Adjustments (CVA) oder Debt Value Adjustments (DVA), auf Basis eines Auf-/Abschlagsverfahrens Rechnung. Die beizulegenden Zeitwerte der Zinssicherungsinstrumente (Zinsswaps und Zinsscollars) wurden auf Basis abgezinster, zukünftiger Cashflows ermittelt. Dabei wurden die für die Restlaufzeiten der Finanzinstrumente geltenden Marktzinssätze und Volatilitäten verwendet.

Nettoergebnisse der Finanzinstrumente

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

[T€]	Nettoergebnis		Davon Aufwand für Wertminderungen	
	2015	2014	2015	2014
Loans and Receivables (LaR)	7.064	5.216	-4.873	-2.714
Derivate (HFT)	-9.203	-9.706	0	0
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	-3.814	2.782	0	0
Summe	-5.953	-1.708	-4.873	-2.714

Saldierung von Finanzinstrumenten

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

Folgende Übersicht zeigt die entsprechenden Werte:

31.12.2015	[T€]	Bruttowerte	Saldierung	Nettowerte	Aufrechnungsvereinbarungen	Nettowerte
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
Derivate		9.231	0	9.231	-8.899	332
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate		-26.154	0	-26.154	8.899	-17.255

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

28 | Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

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

31.12.2015	[T€]	Notierte Preise auf aktiven Märkten (Stufe 1)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter auf beobachtbaren Marktdaten basieren (Stufe 2)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter <i>nicht</i> auf beobacht- baren Marktdaten basieren (Stufe 3)	Summe
Zum Fair Value bewertete Vermögenswerte					
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
		0	5.411	0	5.411
		0	5.647	0	5.647
Zum Fair Value bewertete Verbindlichkeiten					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
		480	12.754	0	13.234
		0	13.382	0	13.382

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

31.12.2014	[T€]	Notierte Preise auf aktiven Märkten (Stufe 1)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter auf beobachtbaren Marktdaten basieren (Stufe 2)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter <i>nicht</i> auf beobacht- baren Marktdaten basieren (Stufe 3)	Summe
Zum Fair Value bewertete Vermögenswerte					
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
		0	2.615	0	2.615
		0	3.643	0	3.643
Zum Fair Value bewertete Verbindlichkeiten					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
		166	10.691	0	10.857
		0	7.996	0	7.996

29 | Ergebnis je Aktie

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

	2015		2014	
	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie
	[T€]	[€]	[T€]	[€]
Zähler: Ergebnis vor Steuern				
Auf die Anteilseigner des Mutterkonzerns entfallend	125.778	3,85	150.299	4,60
Konzernüberschuss				
Auf die Anteilseigner des Mutterkonzerns entfallend	77.158	2,36	114.674	3,51
Nenner: Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in Stück)	32.669.000		32.669.000	

Die im Umlauf befindlichen Aktien betragen am 31. Dezember 2015 wie im Vorjahr 32.669.000 Stück und entsprechen den ausgegebenen Aktien. Im Geschäftsjahr wie auch im Vorjahr gab es keine Verwässerungseffekte.

30 | Honorar des Abschlussprüfers

Im Geschäftsjahr wurden folgende Aufwendungen für Leistungen des zur Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2015 bestellten Abschlussprüfers erfasst:

T€	2015	2014
Abschlussprüfung	904	773
Prüferische Durchsicht des Halbjahresfinanzberichts	203	200
Steuerberatungsleistungen	572	344
Andere Bestätigungsleistungen	30	25
Sonstige Leistungen	146	8
Gesamt	1.855	1.350

Konzernanhang

Erläuterungen

29 | Ergebnis je Aktie

30 | Honorar des Abschlussprüfers

31 | Personalaufwand und Mitarbeiter

31 | Personalaufwand und Mitarbeiter

[T€]	2015	2014
Löhne und Gehälter	754.640	659.555
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	170.813	157.196
	925.453	816.751

Im letzteren Posten sind folgende Aufwendungen für Altersversorgung enthalten:

[T€]	2015	2014
Nettopensionsaufwendungen	13.261	11.400
Kosten für beitragsorientierte Versorgungspläne	69.180	64.524
	82.441	75.924

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt:

	2015	2014
Angestellte	12.592	11.970
Gewerbliche Arbeitnehmer	60.168	54.285
	72.760	66.255

Am Bilanzstichtag waren im Konzern 74.018 Mitarbeiter (Vorjahr: 67.988) beschäftigt, davon 69.659 Mitarbeiter im Ausland (Vorjahr: 63.680).

Weitere Informationen

32 | Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die Vergütung des Managements in den Schlüsselpositionen des Konzerns umfasst die Vergütung des aktiven Vorstands und Aufsichtsrats. Die Vergütung des Vorstands stellt sich wie folgt dar:

[T€]	2015	2014
Kurzfristig fällige Leistungen	2.675	4.422
Andere langfristig fällige Leistungen	560	2.049
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	344	385
Leistungen für vorzeitige Vertragsbeendigung	3.148	0
	6.727	6.856

Die kurzfristig fälligen Leistungen enthielten neben der Fixvergütung einen variablen Anteil in Höhe von 781 T€ (Vorjahr: 2.356 T€). Die anderen langfristig fälligen Leistungen umfassen die mittelfristige und langfristige Vergütungskomponente. Die langfristige Vergütungskomponente berechnet sich aus der Wertentwicklung des Unternehmens (EVA) und der Börsenkaptalisierung und schlägt sich in einer sogenannten Bonusbank nieder. Aus dieser Bonusbank kommt jährlich bis zu einer Obergrenze (Cap) ein Betrag zur Auszahlung, von dem 50 Prozent durch die Mitglieder des Vorstands in LEONI-Aktien angelegt werden müssen und die über einen Zeitraum von 50 Monaten zu halten sind. Negative Unternehmensentwicklungen mindern die Bonusbank (Malusregelung), wobei die Bonusbank bis auf Null sinken kann. Der Aufwand für die langfristige Vergütungskomponente betrug im Geschäftsjahr 2015 169 T€ (Vorjahr: 922 T€), aus der Auflösung von Rückstellungen entstand ein Ertrag von 300 T€. Desweiteren ist eine Ausgleichszahlung für die vorzeitige Vertragsbeendigung von Dr. Andreas Brand in Höhe von 3.148 T€ enthalten. Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstandes gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB betragen 3.246 T€ (Vorjahr: 7.280 T€).

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats umfasste im Berichtsjahr 1.452 T€ (Vorjahr: 1.442 T€). Die Grundzüge des Vergütungssystems und die Bezüge der einzelnen Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind im Lagebericht dargestellt.

Arbeitnehmervergütungen von Mitgliedern des Aufsichtsrats

Aufgrund ihrer Anstellungsverhältnisse bei LEONI bezogen die Arbeitnehmervertreter des Aufsichtsrats der LEONI AG eine Vergütung. Die Aufwendungen für LEONI daraus betragen 355 T€ (Vorjahr: 378 T€). Am 31. Dezember 2015 bestanden Verbindlichkeiten in Höhe von 29 T€ (Vorjahr: 30 T€) aus Dienstverträgen gegenüber den Arbeitnehmervertretern des Aufsichtsrats.

Vergütung ehemaliger Vorstandsmitglieder

Die Bezüge früherer Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebener betragen im Geschäftsjahr 528 T€ (Vorjahr: 522 T€). Für frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene sind Pensionsverpflichtungen in Höhe von 13.944 T€ (Vorjahr: 9.719 T€) zurückgestellt. Der deutliche Anstieg der Rückstellung für ehemalige Vorstandsmitglieder gegenüber dem Vorjahr erklärt sich im Wesentlichen durch das Ausscheiden von Herrn Dr. Probst aus dem Vorstand.

Gemeinschaftsunternehmen und assoziierte Unternehmen

Der Konzern hatte Geschäftsbeziehungen mit Gemeinschaftsunternehmen. Die Transaktionen mit diesen nahestehenden Unternehmen resultieren aus dem normalen Lieferungs- und Leistungsaustausch und wurden zu marktüblichen Konditionen vorgenommen. Der Umfang der Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen ist in nachfolgender Tabelle dargestellt:

[T€]	2015	2014
Forderungen aus kurzfristigen Darlehen	13.005	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.482	12
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.168	842
Erlöse aus Verkäufen und Dienstleistungen	1.730	45
Käufe und bezogene Dienstleistungen	1.618	1.771
Zinserträge aus kurzfristigen Darlehen	38	0

Darin enthalten sind im Wesentlichen Geschäftsbeziehungen zum chinesischen Joint-Venture in Langfang ab Dezember 2015.

Sonstige Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Herr Dr. Bernd Rödl war vom 14. Mai 2009 bis zum 08. November 2015 Mitglied des Aufsichtsrats. Herr Dr. Rödl war Gesellschafter bei allen Gesellschaften der Rödl & Partner Gruppe im In- und Ausland. Am 22. Dezember 2015 wurde Herr Prof. Dr. Christian Rödl vom Registergericht Nürnberg zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Er ist zudem geschäftsführender Gesellschafter bei allen Gesellschaften der Rödl & Partner Gruppe, die für den Konzern Dienstleistungen erbrachte. Diese betragen im Geschäftsjahr 2015 43 T€ (Vorjahr: 104 T€). Am 31. Dezember 2015 bestanden in Höhe von 7 T€ (Vorjahr: 4 T€) Verbindlichkeiten gegenüber diesen Gesellschaften. Alle bezogenen Beratungs- und Dienstleistungen wurden zu marktüblichen Konditionen abgerechnet.

Seit 12. Mai 2011 ist Frau Ingrid Hofmann Mitglied des Aufsichtsrats. Frau Hofmann ist geschäftsführende Gesellschafterin der I.K. Hofmann GmbH, ein Zeitarbeitsunternehmen mit Tochtergesellschaften in Österreich, Tschechien, England und den USA, von dem LEONI Dienstleistungen bezogen hat. Diese wurden zu marktüblichen Bedingungen abgerechnet. Im Geschäftsjahr 2015 wurden Leistungen in Höhe von 699 T€ (Vorjahr: 738 T€) bezogen und es bestand eine Verbindlichkeit zum 31. Dezember 2015 von 0 T€ (Vorjahr: 31 T€) gegenüber dem Zeitarbeitsunternehmen.

Herr Dr. Werner Lang ist seit 16. Mai 2012 Mitglied des Aufsichtsrats. Herr Dr. Lang ist Geschäftsführer der Lang Verwaltungsgesellschaft mbH und damit der MEKRA Lang GmbH & Co. KG, der Ing. H. Lang GmbH & Co. KG, der Lang Technics GmbH & Co. KG sowie der Grundstücksgesellschaft Lang GbR. LEONI veräußerte im Geschäftsjahr 2015 Produkte an die MEKRA Lang GmbH & Co. KG. in Höhe von 1.448 T€ (Vorjahr: 1.344 T€). Am Bilanzstichtag bestanden Forderungen in Höhe von 89 T€ (Vorjahr: 104 T€) gegenüber dieser Gesellschaft. Die Lieferungen wurden zu marktüblichen Bedingungen getätigt. Darüber hinaus gab es keine berichtspflichtigen Transaktionen mit nahestehenden Personen.

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

Im Dezember 2015 haben Vorstand und Aufsichtsrat die aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären durch Veröffentlichung auf der Internetseite der Gesellschaft (www.leoni.com) dauerhaft zugänglich gemacht. Die Entsprechenserklärung ist zudem im Corporate Governance Bericht enthalten, der im Geschäftsbericht 2015 abgedruckt ist.

34 | Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

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

Nürnberg, 29. Februar 2016

LEONI AG
Der Vorstand



Dieter Bellé



Bruno Fankhauser



Dr. Frank Hiller

Konzernanhang

Weitere Informationen

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

34 | Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Konsolidierungskreis

Konsolidierungskreis

	<i>Kapitalanteil in %</i>
I. Vollkonsolidierte Unternehmen	
LEONI AG, Nürnberg, Deutschland	
Bundesrepublik Deutschland	
LEONI Kabel Holding GmbH, Nürnberg	*
LEONI Kabel Verwaltungs-GmbH, Nürnberg	*
Haarländer GmbH, Roth	*
KB Kabel Beteiligungs-GmbH, Nürnberg	100
LEONI Cable Assemblies GmbH, Roth	*
LEONI Draht GmbH, Nürnberg	*
LEONI elocab GmbH, Georgensgmünd	*
LEONI Fiber Optics GmbH, Neuhaus-Schierschnitz	*
LEONI HighTemp Solutions GmbH, Halver	*
LEONI Kabel GmbH, Nürnberg	*
LEONI Kerpen GmbH, Stolberg	*
LEONI protec cable systems GmbH, Schmalkalden	*
LEONI Special Cables GmbH, Friesoythe	*
LEONI Studer Hard GmbH, Bautzen	100
j-fiber GmbH, Jena	*
j-plasma GmbH, Jena	100
FiberCore Machinery Jena GmbH, Jena	*
LEONI Bordnetz-Systeme GmbH, Kitzingen	*
LEONI Kabelsysteme GmbH, Neu-Ulm	*
LEONI Con-Tech GmbH, Kitzingen	*
Europäisches Ausland	
LEONI Cable Belgium N.V., Hasselt, Belgien	100
LEONI CIA Cable Systems S.A.S., Gellainville, Frankreich	100
LEONI Furas S.L., Barcelona, Spanien	100
LEONI Italy S.r.l., Felizzano (Alessandria), Italien	100
LEONI Kabel Polska sp. z o.o., Kobierzyce, Polen	100
LEONI Kablo ve Teknolojileri Sanayi ve Ticaret Ltd. Sirketi, Mudanya, Türkei	95
LEONI Slovakia spol. s r.o.,Trencin, Slowakei	100
LEONI Cables Assemblies Slovakia s.r.o., Trencianska Tepla, Slowakei	100
LEONI Schweiz AG, Däniken, Schweiz	100
LEONI Studer AG, Däniken, Schweiz	100
LEONI Tailor-Made Cable UK Ltd., Chesterfield, Derbyshire, Großbritannien	100
LEONI Temco Ltd., Cinderford, Gloucestershire, Großbritannien	100
LKH LEONI Kábelgyár Hungária Kft., Hatvan, Ungarn	100
neumatic cz, s.r.o., Mírová pod Kozákovem, Tschechische Republik	100
LEONI WCS Southeast Europe d.o.o., Prokuplje, Serbien	100
LEONI Wiring Systems Arad S.R.L., Arad, Rumänien	100
LEONI Wiring Systems France S.A.S., Montigny le Bretonneux, Frankreich	100
LEONI Wiring Systems Pitesti S.R.L., Sat Bascov, Rumänien	100

	<i>Kapitalanteil in %</i>
LEONI Wiring Systems RO S.R.L., Bistrita-Nasaud, Rumänien	100
LEONI Wiring Systems Spain S.L., Santa Perpetua/Barcelona, Spanien (vormals: LEONI Wiring Systems Spain S.L., Santa Perpetua/Barcelona, Spanien)	100
LEONI Wiring Systems U.K. Ltd., Newcastle-under-Lyme, Staffordshire, Großbritannien	100
TOV LEONI Wiring Systems UA GmbH, Striy, Ukraine	100
LEONI Wiring Systems Viana Lda., Viana do Castelo, Portugal	100
Leonische Portugal Lda., Lugar de Sao Martinho, Guimaraes, Portugal	100
OOO LEONI RUS, Zavolzhye, Russland	100
LEONI Wiring Systems Southeast d.o.o., Prokuplje, Serbien	100
LEONI Wiring Systems S.R.L., Chisinau, Moldawien	100
Außereuropäisches Ausland	
LEONI Fiber Optics, Inc., Williamsburg, Virginia, USA	100
LEONI (S.E.A.) Pte. Ltd., Singapur	75
LEONI Cable Maroc SARL, Mohammedia, Marokko	100
LEONI Cable (China) Co., Ltd., Changzhou, China	100
LEONI Cable (Xiamen) Co., Ltd., Xiamen, China	100
LEONI Cable, Inc., Rochester, Michigan, USA	100
LEONI Cable S.A. de C.V., Cuauhtémoc, Chihuahua, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems de Hermosillo S.A. de C.V., Cuauhtemoc, Chihuahua, Mexiko	100
LEONI Elocab Ltd., Kitchener, Ontario, Kanada	100
LEONI Engineering Products & Services, Inc., Troy, Michigan, USA	100
LEONI Cable Solutions (India) Pvt. Ltd., Pune, Indien	100
LEONI Wire, Inc., Chicopee, Massachusetts, USA	100
LEONI Wire & Cable Solutions Japan K.K., Nagakuteshi, Japan	99
LEONI Middle East FZE, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	100
LEONI Automotiv do Brasil Ltda., Itú, São Paulo, Brasilien	100
LEONI Electrical Systems (Shanghai) Co., Ltd., Shanghai, China	100
LEONI Wiring Systems (Tieling) Co., Ltd., Tieling City, China	100
LEONI Wiring Systems Tunisia SARL, M'Saken-Sousse, Tunesien	100
LEONI Wiring Systems (Changchun) Co., Ltd., Changchun, China	100
LEONI Wiring Systems Ain Sebaa S.A., Ain Sebâa, Casablanca, Marokko	100
LEONI Wiring Systems Bouskoura S.A., Bouskoura, Casablanca, Marokko	100
LEONI Wiring Systems Bouznika S.A., Bouznika, Marokko	100
LEONI Wiring Systems de Durango S.A. de C.V., Chihuahua, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems Egypt S.A.E., Nasr City, Kairo, Ägypten	100
LEONI Wiring Systems, Inc., Tucson, Arizona, USA	100
LEONI Wiring Systems Mexicana S.A. de C.V., Hermosillo, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems de Paraguay S.R.L., Asunción, Paraguay	100
LEONI Wiring Systems (Pune) Pvt. Ltd., Pune, Maharashtra, Indien	100
LEONI Wiring Systems Korea, Inc., Busan (Jisa-dong), Korea	100
LEONI Electrical Systems (Jining) Co., Ltd., Jining, China	100
LEONI Electrical Systems (Penglai) Co., Ltd., Penglai, China	100

	Kapitalanteil in %
II. Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	
Bundesrepublik Deutschland	
Intedis GmbH & Co. KG, Würzburg, Deutschland	50
Intedis Verwaltungs-GmbH, Würzburg, Deutschland	50
Europäisches Ausland	
LEONI Furukawa Wiring Systems S.A.S., Montigny le Bretonneux, Frankreich	50
Langfang LEONI Wiring Systems Co. Ltd., Sanhe downtown, China	50

* Gesellschaften, die von der Befreiung nach § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch machen.

Bestätigungsvermerk

Wir haben den beigefügten Konzernabschluss der LEONI AG, Nürnberg und ihrer Tochtergesellschaften – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzernbilanz, Entwicklung des Konzerneigenkapitals und Konzernanhang – für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 geprüft.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter für den Konzernabschluss

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

Verantwortung des Abschlussprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zu diesem Konzernabschluss abzugeben. Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) durchgeführt. Danach haben wir die Berufspflichten einzuhalten und die Abschlussprüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen falschen Darstellungen ist. Eine Abschlussprüfung umfasst die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Konzernabschluss enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers. Dies schließt die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Abschlussprüfer das interne Kontrollsystem, das relevant ist für die Aufstellung eines Konzernabschlusses, der ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt. Ziel hierbei ist es, Prüfungshandlungen zu planen und durchzuführen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben. Eine Abschlussprüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden und der Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern ermittelten geschätzten Werte in der Rechnungslegung sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses.

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

Prüfungsurteil

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

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2015 sowie der Ertragslage für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr.

Vermerk zum Konzernlagebericht

Wir haben den beigefügten Konzernlagebericht der LEONI AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die gesetzlichen Vertreter der LEONI AG sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 2 HGB und unter Beachtung der für die Prüfung des Konzernlageberichts vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Danach ist die Prüfung des Konzernlageberichts so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Konzernlagebericht mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Abschlussprüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt.

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

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung des Konzernabschlusses und Konzernlageberichts gewonnenen Erkenntnisse steht der Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Nürnberg, 29. Februar 2016

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schuberth	Schütz
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Nürnberg, 29. Februar 2016


Der Vorstand



Dieter Bellé



Bruno Fankhauser



Dr. Frank Hiller

Zusatzinformationen

Im Geschäftsjahr 2016 rechnet der Vorstand wegen der eingetrübten Konjunkturaussichten und hohen Restrukturierungsaufwendungen mit einem Umsatz- und Ergebnismrückgang. Als stabil aufgestelltes und finanziertes Unternehmen, das nach wie vor über gute Perspektiven verfügt, wird LEONI das aktuelle Margenproblem gründlich beseitigen und auf einen ertragsorientierten Wachstumspfad zurückkehren.

Zusatzinformationen	231 Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG
	233 Gewinnverwendungsvorschlag
	234 Zehnjahresübersicht
	236 UN Global Compact-Index
	238 Glossar
	240 Stichwortverzeichnis

Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG

LEONI AG Gewinn- und Verlustrechnung

[T€] 01.01 – 31.12.	nach HGB	2015	2014
1. Aktivierte Eigenleistungen		412	0
2. Sonstige betriebliche Erträge		112.003	87.248
3. Personalaufwand:			
a) Gehälter		26.580	24.130
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		3.614	3.107
		- 30.194	- 27.237
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		- 5.113	- 5.122
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen		- 86.289	- 56.619
6. Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrages erhaltene Gewinne		49.890	49.529
7. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		23.043	21.547
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		7.067	6.156
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen		- 5.415	- 10.766
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		- 18.732	- 18.291
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		46.672	46.445
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		- 3.100	- 1.882
13. Sonstige Steuern		- 208	- 31
14. Jahresüberschuss		43.365	44.532
15. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		1.219	890
16. Einstellung in andere Gewinnrücklagen		- 10.000	- 5.000
17. Bilanzgewinn		34.583	40.422

LEONI AG Bilanz

[T€]	nach HGB	2015	2014
Aktiva			
Immaterielle Vermögensgegenstände		11.749	7.308
Sachanlagen		3.550	4.262
Anteile an verbundenen Unternehmen		488.824	488.824
Ausleihungen an verbundene Unternehmen		531.979	483.175
Finanzanlagen		1.020.803	971.999
Anlagevermögen		1.036.102	983.569
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		503.334	453.370
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		195.755	112.576
Umlaufvermögen		699.089	565.946
Rechnungsabgrenzungsposten		2.997	2.623
Summe Aktiva		1.738.189	1.552.138
Passiva			
Eigenkapital (bedingtes Kapital 6.534 T€)		561.207	557.045
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		17.595	15.317
Steuerrückstellungen		2.257	388
Sonstige Rückstellungen		14.141	22.379
Rückstellungen		33.993	38.084
Finanzschulden		562.855	493.792
Andere Verbindlichkeiten		580.134	463.218
Summe Passiva		1.738.189	1.552.138

Gewinnverwendungsvorschlag

Der nach dem Deutschen Handelsgesetzbuch (HGB)
ermittelte Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2015
beträgt **34.583.315,78 €**

Wir schlagen vor, von diesem Bilanzgewinn
eine Dividende von 1,00 € je dividendenberechtigter Stückaktie,
das sind insgesamt **32.669.000,00 €**
auszuschütten.

Der verbleibende Rest von **1.914.315,78 €**
ist auf neue Rechnung vorzutragen.

Nürnberg, 29. Februar 2016

LEONI AG
Der Vorstand

Zehnjahresübersicht

nach IFRS		2015	2014	2013
Umsatz ¹	Konzern [T€]	4.502.940	4.103.434	3.917.886
	Deutschland [%]	25,5	27,0	27,8
	EMEA (ohne Deutschland) [%]	39,9	39,0	40,6
	Amerika [%]	16,4	15,1	14,7
	Asien [%]	18,2	18,9	16,9
	Deutschland [%]			
	Restliches Europa [%]			
	Übriges Ausland [%]			
	Wire & Cable Solutions [%]	40,7	41,5	40,8
	Wiring Systems [%]	59,3	58,5	59,2
Aufwendungen	Materialaufwand [T€]	2.675.797	2.436.320	2.354.687
	Materialaufwand [% vom Umsatz]	59,4	59,4	60,1
	Personalaufwand [T€]	925.453	816.751	766.038
	Personalaufwand [% vom Umsatz]	20,6	19,9	19,6
	Abschreibungen [T€]	147.029	123.392	120.992
	Abschreibungen [% vom Umsatz]	3,3	3,0	3,1
Ergebnis	EBITDA [T€]	298.356	305.897	284.137
	EBIT [T€]	151.327	182.505	163.145
	EBIT-Marge [% vom Umsatz]	3,4	4,4	4,2
	Ergebnis vor Steuern (aus fortgeführten Aktivitäten) [T€]	125.859	150.719	131.220
	Konzernüberschuss/-fehlbetrag [T€]	77.269	115.060	105.896
Cashflow	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit [T€]	228.033	180.858	187.442
	Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit [T€]	233.227	218.736	150.654
	Free Cashflow vor Akquisitionen/Desinvestitionen ² [T€]	-12.053	-37.878	36.668
Bilanz	Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Goodwill [T€]	1.131.546	1.040.410	940.455
	Reinvestitionsquote [%]	168,3	174,9	139,2
	Netto-Finanzschulden [T€]	321.565	316.200	256.990
	Eigenkapital [T€]	996.328	917.755	827.597
	Eigenkapital [% der Bilanzsumme]	35,1	34,4	34,5
	Eigenkapitalrendite / ROE [%]	7,8	12,5	12,8
	Gesamtkapitalrendite / ROCE [%]	10,0	13,7	13,4
Mitarbeiter	Mitarbeiter [zum 31.12.]	74.018	67.988	61.591
	davon im Ausland [%]	94,1	93,7	93,1
Aktie	Marktkapitalisierung 31.12. [Mio. €]	1.190,6	1.613,7	1.774,9
	Konzernüberschuss/-fehlbetrag je Aktie [€]	2,36	3,51	3,23
	Dividende je Aktie [€]	1,00 ³	1,20	1,00
	Dividendenrendite [%]	2,7 ³	2,4	1,8

¹ geänderte Regionendarstellung ab 2010

² unter Berücksichtigung damit zusammenhängender Kosten

³ vorbehaltlich Zustimmung der Hauptversammlung

	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
	3.809.007	3.701.487	2.955.671	2.160.117	2.911.964	2.366.779	2.108.244
	27,0	28,8	31,8				
	42,9	46,8	46,5				
	15,1	12,8	11,2				
	15,0	11,6	10,5				
				34,4	31,4	38,1	41,2
				42,0	44,6	34,1	32,2
				23,6	24,0	27,8	26,6
	42,1	45,3	44,7	43,3	48,1	58,3	54,7
	57,9	54,7	55,3	56,7	51,9	41,7	45,3
	2.294.370	2.238.455	1.738.408	1.253.333	1.767.181	1.434.792	1.248.514
	60,2	60,5	58,8	58,0	60,7	60,6	59,2
	730.873	669.119	607.687	530.663	596.194	449.276	399.412
	19,2	18,1	20,6	24,6	20,5	19,0	18,9
	116.202	107.045	110.282	111.457	110.229	72.669	64.255
	3,1	2,9	3,7	5,2	3,8	3,1	3,0
	354.094	344.186	241.006	-4.862	165.913	210.771	193.629
	237.892	237.141	130.724	-116.319	55.684	138.102	130.574
	6,2	6,4	4,4	-5,4	1,9	5,8	6,2
	199.326	196.250	89.599	-157.309	15.760	116.531	116.599
	157.049	155.959	67.246	-138.081	5.197	86.219	79.325
	211.710	246.105	142.297	88.783	132.726	190.837	136.099
	125.499	126.901	95.512	87.000	137.256	401.464	181.376
	63.483	121.194	50.697	2.122	-13.924	101.372	60.649
	917.691	837.693	809.617	796.567	839.423	537.482	489.198
	132,7	128,4	93,5	73,4	143,7	128,9	130,2
	249.169	233.922	444.558	495.367	533.225	473.211	236.912
	783.972	737.481	481.160	369.126	447.688	525.642	481.701
	32,9	31,8	23,8	21,0	24,2	32,9	35,1
	20,0	21,1	14,0	-37,4	1,2	16,4	16,5
	20,9	24,0	13,9	-12,0	5,4	15,4	18,9
	59.393	60.745	55.156	49.822	50.821	36.855	35.129
	93,0	93,4	93,2	92,4	91,7	89,0	89,0
	932,7	841,2	978,6	485,6	385,8	997,9	917,7
	4,80	4,99	2,26	-5,04	0,17	2,87	2,64
	1,50	1,50	0,70	0,00	0,20	0,90	0,80
	5,3	5,8	2,1	0	1,5	2,7	2,6

UN Global Compact-Index

Als Mitglied des UN Global Compact bekennt sich LEONI zu dem Ziel, die zehn darin beschriebenen Prinzipien in den Bereichen Menschen- und Arbeitsrechte, Umweltschutz sowie Korruptionsbekämpfung zu erfüllen. Viele dieser Prinzipien setzt LEONI bereits heute um. Der nachfolgende Index verweist auf entsprechende Informationen. Mehr Details finden Sie im jährlichen UN Global Compact-Fortschrittsbericht (Communication on Progress, COP).

UN Global Compact Prinzip	Umsetzung LEONI AG	Geschäftsbericht Seite / Website
Menschenrechte Unternehmen sollen ...		
Prinzip 1 den Schutz der internationalen Menschenrechte innerhalb ihres Einflussbereichs unterstützen und achten und ...	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.1 Menschenrechte COP*, Seiten 6–7	www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter
Prinzip 2 sicherstellen, dass sie sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitschuldig machen.	LEONI Sozialcharta § 2 Durchführung, 2.3 COP*, Seiten 6–7	www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter
Arbeitsnormen Unternehmen sollen ...		
Prinzip 3 die Vereinigungsfreiheit und die wirksame Anerkennung des Rechts auf Kollektivverhandlungen wahren sowie ferner für ...	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.2 Vereinigungsrecht COP*, Seiten 8–9	www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter
Prinzip 4 die Beseitigung aller Formen der Zwangsarbeit, ...	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.4 Freie Wahl der Beschäftigung COP*, Seiten 8–9	www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter
Prinzip 5 die Abschaffung der Kinderarbeit und ...	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.5 Keine Kinderarbeit COP*, Seiten 8–9	www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter

UN Global Compact Prinzip	Umsetzung LEONI AG	Geschäftsbericht Seite / Website
Prinzip 6 die Beseitigung von Diskriminierung bei Anstellung und Beschäftigung eintreten.	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.3 Keine Diskriminierung LEONI Code of Ethics 3. h) COP*, Seiten 8–9	www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter

Umweltschutz

Unternehmen sollen ...

Prinzip 7 im Umgang mit Umweltproblemen einen vorsorgenden Ansatz unterstützen, ...	ISO 14001 – Umweltzertifizierung Umweltschutzmaßnahmen COP*, Seiten 10–12	Seite 104 Seite 105
Prinzip 8 Initiativen ergreifen, um ein größeres Verantwortungsbewusstsein für die Umwelt zu erzeugen, und ...	Umweltschutzmaßnahmen COP*, Seiten 10–12	Seite 105
Prinzip 9 die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien fördern.	Green Technology COP*, Seiten 10–12	Seiten 106–107

Korruptionsbekämpfung

Unternehmen sollen ...

Prinzip 10 gegen alle Arten der Korruption eintreten, einschließlich Erpressung und Bestechung.	LEONI Code of Ethics 3. a), d), e), g), i), j) COP*, Seite 13 Risiko- und Chancenbericht	www.leoni.com / Unternehmen / Nachhaltigkeit / Mitarbeiter Seite 108
---	---	---

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

Glossar

A	Admin Competence Center	Verwaltungs-Kompetenzzentrum	E	EBIT	Ergebnis vor Zinsen und Steuern (earnings before interest and taxes)
	Advanced Manufacturing	Produktion mit hochmodernen, fortgeschrittenen Fertigungstechnologien		EBIT-Marge	Umsatzrendite (EBIT / Umsatz)
	Alternative Antriebstechnologien	Fahrzeugantriebe mit Hybrid-, Elektro- oder Brennstoffzellentechnologie		Economic Value Added (EVA)	Steigerung des Unternehmenswertes unter Berücksichtigung der Kapitalkosten
	Ambient Assisted Living	Produkte und Verfahren, die alten Menschen oder Menschen mit Behinderung ein selbständiges Leben ermöglichen		Electrical Appliances	Haus- und Elektrogeräte
	Asset Deal	Erwerb sämtlicher Wirtschaftsgüter eines Unternehmens		EMAS	Eco-Management and Audit Scheme, Betriebsprüfungssystem für Umweltmanagement der EU
B	Bordnetz-System	Elektrisches /elektronisches Leitungsnetz eines Fahrzeugs inklusive Komponenten		EMEA	Europe, Middle East and Africa (Region Europa, Naher Osten und Afrika)
	Business Group	Geschäftsbereich		E-Mobility	Elektromobilität
	Business Process Harmonization	Vereinheitlichung von Geschäftsprozessen		ERP-System	Enterprise Resource Planning System (Anwendungssoftware zur Unterstützung der Ressourcenplanung eines Unternehmens)
	Business Unit	Geschäftseinheit	F	Factoring	Forderungsverkauf
C	Capital Employed	Nichtzintragendes Vermögen abzüglich der nichtzintragenden Verbindlichkeiten		Financial Covenants	Klauseln oder (Neben-) Abreden in Kreditverträgen
	Cashflow	Saldo aus Mittelzu- und -abflüssen von Zahlungsmitteln und -äquivalenten		Fraud	Betrug
	Code of Ethics	Verhaltenskodex		Free Cashflow	Zahlungsmittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit abzüglich der zahlungswirksamen Nettoinvestitionen
	Compliance	Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien		Frugale Innovation	Einfache, kostengünstige Innovationen für den Einsatz in Schwellenländern
	Corporate Governance	Verantwortungsvolle Unternehmensführung	G	Gearing	Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital
	Corporate Responsibility	Unternehmerische Verantwortung		Globale Trends	Gesellschaftliche Entwicklungen der Zukunft
	Coverage	Regelmäßige Beobachtung eines Unternehmens durch Analysten		Glokalisierung	Anpassung eines standardisierten Produktprogramms an lokale Anforderungen und Vorgaben
	Cybercrime	Computer-Kriminalität		Goodwill	Geschäfts- oder Firmenwert
D	D&O-Versicherung	Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Manager und Organe		Green Technology	Umweltverträgliche und nachhaltige Technologien zur regenerativen Energieerzeugung und zur Verringerung von Energie- und Ressourcenverbrauch
	DEL-Notiz	Preisangabe für Kupfer (Deutsche Elektrolyt-Kupfer-Notierung)	H	Hedge Accounting	Bilanzielle Abbildung von Finanzinstrumenten, die in einem Sicherungszusammenhang stehen und bestimmte Voraussetzungen erfüllen
	Demografischer Wandel	Veränderung der Altersstruktur in einer Gesellschaft		Human Resources Competence Center	Personal-Kompetenzzentrum
	Derivate	Finanzinstrumente, deren Preis oder Wert von den Kursen oder Preisen anderer Handelsgüter abhängen		Hybridkabel	Kabel, die verschiedene Einzelleitungen zusammenfassen (z.B. Strom- und Datenleitungen)
	Devisentermingeschäfte	Sicherungsgeschäfte zur Verringerung der Risiken aus Währungskursschwankungen			
	Diversity	Vielfalt			
	Due Diligence-Prüfung	Sorgfältige Risikoprüfung, z.B. bei Unternehmenskäufen und -verkäufen			

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

Stichwortverzeichnis

A Absatzmärkte 51

Abschlussprüfer 226
 Abschlussprüfung 111
 Abschreibungen 79, 149, 154, 160, 175
 Akquisitionen 56, 172
 Aktie 168
 Aktienbesitz 35
 Aktionärsstruktur 40
 Anteile an assoziierten Unternehmen 154, 191
 Aufsichtsrat, Ausschüsse 12
 Aufsichtsrat, Bericht 8
 Aufsichtsrat, Mitglieder 15
 Aufsichtsrat, Vergütung 137 ff
 Auftragsingang 60

B Bericht des Aufsichtsrats 8

Bericht aus den Unternehmensbereichen 62
 Beschaffung 88
 Beschäftigte 90
 Bestätigungsvermerk 226
 Bestellobligo 205
 Bilanz
 – Konzern 150
 – LEONI AG 232
 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden 152
 Branchenkonjunktur 59
 Brief an die Aktionäre 4

C Chancen 108 ff

Compliance Management System 113

D Devisentermingeschäfte 215

Diversity 94
 Dividende 76, 204, 233
 Dividendenpolitik 82

E EBIT

– Konzern 78
 – Wiring Systems 66
 – Wire & Cable Solutions 74
 Eigenkapital 151, 204
 Eigenkapitalquote 76, 129
 Elektromobilität 116, 121
 Erfolgsunsicherheiten 205
 Ergebnis je Aktie 218

F Finanzerträge und Finanzaufwendungen 178

Finanzierungsstrategie 80
 Finanzrisiken 120
 Finanzschulden 87, 192
 Forderungen 164, 183
 Forschung & Entwicklung
 – Aufwand 98
 – Ziele 97
 – Projekte 99
 Free Cashflow 57, 75, 84

G Genehmigtes Kapital 142, 204

Gesamtrisiko 108
 Geschäftsmodell
 – Konzern 49
 – Wiring Systems 62
 – Wire & Cable Solutions 68
 Geschäfts- oder Firmenwerte 150, 161, 189
 Geschäftspolitik 125
 Geschäftsverlauf
 – Wiring Systems 64
 – Wire & Cable Solutions 71
 – Konzern 75, 125
 Gesetzliche Rücklage 204
 Gewinn- und Verlustrechnung
 – Konzern 147
 – LEONI AG 231
 Gewinnverwendungsvorschlag 204, 233
 Gezeichnetes Kapital 204
 Green Technology 106
 Grundkapital 38

H Haftungsrisiken 117

Hedge Accounting 166, 215
 Honorar des Abschlussprüfers 218

I Immaterielle Vermögenswerte 75, 82, 160, 175, 187

Internes Kontrollsystem 111
 Investitionen
 – Konzern 75, 85
 – Wiring Systems 64, 85
 – Wire & Cable Solutions 71, 85
 Investor Relations 42

K Kapitalflussrechnung 83, 149, 168

Kapitalkosten 82
 Kapitalrücklage 150, 204
 Konsolidierungsgrundsätze 150
 Konsolidierungskreis 172, 223
 Konzernabschluss 145 ff
 Konzernanhang 152 ff
 Konzernbilanz 150
 Konzern-Eigenkapital, Entwicklung 151
 Konzern-Kapitalflussrechnung 149
 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 147
 Konzern-Gesamtergebnisrechnung 148
 Konzernlagebericht 47 ff
 Konzernumsatz 51, 75, 98, 129
 Kundenbeziehungen 118, 187
 Kupferpreis 89
 Kurzfristige Verbindlichkeiten 86, 150, 191

L Lagebericht 57

Latente Steuern 150, 168, 175, 180
 Leasing 159
 Lieferantenbeziehungen 87
 Liquidität 80, 119

-
- M** Marktrisiken 109, 114
Megatrends 52
Mitarbeiter
– Konzern 75
– Wiring Systems 64
– Wire & Cable Solutions 71
Mitbewerber 63
-
- N** Nachtragsbericht 122
Nettofinanzschulden 87, 129
Neue Rechnungslegungsvorschriften 170
-
- O** Operative Frühindikatoren 61
Organe der Gesellschaft
– Aufsichtsrat und Vorstand 15
Organisationsstruktur 50
-
- P** Pensionsrückstellungen 195
Personalaufwand 219
Personalstrategie 92
Prognosebericht 123
-
- Q** Qualitätsmanagement 102
-
- R** Rahmenbedingungen 58
Rechtsstreitigkeiten 205
Regionen 59, 77, 85, 123
Risiken aus Rohstoffpreisen 211
Risiko- und Chancenbericht 108
Risikomanagement-System 108
Risikomanagement und Finanzderivate 206
Rückstellungen 194
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen 166, 232
-
- S** Sachanlagen 159, 186
Schadensersatzansprüche 205
Schätzungen 169
Segmentberichterstattung 169, 174
Sicherungsgeschäfte 165
Sonstige betriebliche Aufwendungen 176
Sonstige Rückstellungen 167
Sonstiges Ergebnis 182
Sonstige Vermögenswerte 185
Sonstige Verpflichtungen 205
Soziales Engagement 103
Steuern vom Einkommen und Ertrag 175
Steuerungssystem 57
Stichtagskurse 155
Strategie 51
Sustainability 102
SWOT-Analyse 122
-
- T** Termine *LEONI im Überblick* 10
Transaktionen mit nahestehenden Personen 225
-
- U** Umsatz
– Konzern 57
– Wiring Systems 64
– Wire & Cable Solutions 71
Umsatz nach Regionen 77
Umweltmanagement 104
Umweltschutz 104
-
- V** Verbindlichkeiten 149, 165, 193
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 193
Vergütungsbericht 130
Vermögenslage 85, 127
Vermögens- und Kapitalstruktur 86
Vorräte 158, 185
Vorstand
– Aktienbesitz 36
– Bezüge 136
– Brief an die Aktionäre 4
– Mitglieder 17
– Vergütung 130
-
- W** Währungsrisiken 119, 210
Währungsumrechnung 154
Wertschöpfung 79
Wesentliche Standorte 50
Wettbewerbsvorteile 69, 114
Wirtschaftsprüfer 108
-
- Z** Zehnjahresübersicht 234
Zinsrisiken 209
-

Zukunftsbezogene Aussagen

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

Angabe zu Mitarbeitern und Arbeitnehmern

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

Quellen

Die Texte des Magazinteils auf den Seiten 22, 24 und 26 wurden auf Basis folgender Quellen erstellt: Auswärtiges Amt, Credit Suisse/GeVestor, Internationaler Währungsfonds, Vereinte Nationen, Wikipedia und Worldbank.

Aus rechnerischen Gründen können in Tabellen, Grafiken und bei Verweisen Rundungsdifferenzen zu den sich mathematisch exakt ergebenden Werten (Geldeinheiten, Prozentangaben etc.) auftreten.

LEONI AG

Marienstraße 7

90402 Nürnberg

Telefon +49 911 2023-0

Telefax +49 911 2023-455

E-Mail info@leoni.com

www.leoni.com