

Geschäftsbericht 2016

100



1917 – 2017
HUNDERT JAHRE
FIRMENGESCHICHTE

The Quality Connection

100 years
100 faces 1917–2017

LEONI



Termine

Bilanz-Pressekonferenz 2017

23. März 2017, 9:30 Uhr
Nürnberg

Analysten- und Investorenkonferenz 2017

23. März 2017, 16:00 Uhr
Frankfurt am Main

Geschäftsbericht 2016

23. März 2017

Hauptversammlung 2017

11. Mai 2017, 10:00 Uhr
Nürnberg

Zwischenbericht

1. Quartal 2017
10. Mai 2017

Zwischenbericht

2. Quartal und 1. Halbjahr 2017
09. August 2017

Zwischenbericht

1. – 3. Quartal 2017
15. November 2017

Kontakt

Investor Relations

Frank Steinhart

Telefon +49 911 2023-203

Telefax +49 911 2023-10203

Jens von Seckendorff

Telefon +49 911 2023-134

Telefax +49 911 2023-10134

Denise Pfefferler

Telefon +49 911 2023-489

Telefax +49 911 2023-10489

E-Mail invest@leoni.com

EIN UNTER- NEHMEN WÄCHST

VOR 100 JAHREN

- 1917**
 - Die Firmen Johann Balthasar Stieber & Sohn, Johann Philipp Stieber und Vereinigte Leonische Fabriken schließen sich zur Leonische Werke Roth-Nürnberg AG zusammen.

VOR 90 JAHREN

- 1923**
 - Erste Börsennotierung des Unternehmens
- 1928**
 - Die Leonische Werke Roth-Nürnberg AG beginnt ihre Geschäftstätigkeit mit der Herstellung von Drähten.

VOR 80 JAHREN

- 1931**
 - Änderung des Firmennamens in Leonische Drahtwerke AG, Nürnberg und Fertigungsstart von gummiisolierten Leitungen.

VOR 70 JAHREN

- 1943**
 - Die ersten PVC-isolierten Leitungen werden produziert.
- 1948**
 - Aufnahme der Herstellung von Netzanschluss- bzw. Steckerleitungen für Elektrogeräte.

VOR 60 JAHREN

- 1956**
 - Mit der Fertigung von Kabelsätzen erschließt sich die Leonische Drahtwerke AG in Nürnberg-Mühlhof ein neues Geschäftsfeld.

VOR 20 JAHREN

- 1990**
 - Erschließung des amerikanischen Draht-Marktes über die neue Tochtergesellschaft in Chicopee, USA.
- 1991**
 - Übernahme der Firma Aurnhammer + Benedict, Weißenburg.
 - Beginn der LEONI Kabelsatz-Produktion in Portugal.
- 1992**
 - Produktionsstart in Osteuropa: Gründung von LEONI Hungaria, Eger (Kabelsatzfertigung) und LEONI Slowakia, Nova Dubnica (Kabelkonfektion).
- 1993**
 - LEONI expandiert nach Asien: Joint-Venture LEONI-EPAN in Singapur mit ersten Fertigungsstätten in China (Xiamen und Changzhou).
 - Mit der LEONI Autokabel Slowakia, Trencin (Kabelsatzfertigung) und der LEWRON Kabeltechnik Polska, Torzym (Kabelkonfektion) entstehen weitere Standorte in Osteuropa.
- 1994**
 - Gründung der LEONI Cable Assemblies, Logansport, USA (Kabelkonfektion).
 - Beginn der Fertigung von Lichtwellenleitern.

- 1995**
 - Aufbau der LEONI Autokabel Polska, Ostrzeszow (Kabelsätze) und Übernahme der italienischen Firma Felisi, Mailand (Drähte, Litzen, Webereiprodukte).

- 1996**
 - LEONI erwirbt die Firma Temco aus England (Drähte und Litzen) sowie die restlichen EPAN-Anteile mit anschließender Umbenennung in Leonische of Asia, Singapur.

- 1997**
 - Übernahme des Kabelsatzgeschäfts der Firma Cummins Engine Company, Columbus, USA und Integration in die Tochtergesellschaft LEONI Wiring Systems, Tucson.
 - Gründung der LEONI Cable Mexico, Hermosillo und der Leonische Kabelwerke, Hatvan, Ungarn.

- 1998**
 - Akquisition der Firmen LEONI Cable Assemblies in Belgien und elocab im deutschen Georgensgmünd.
 - Gründung von LEONI Wiring Systems in Südafrika und LEONI Cable, Mexiko.

- 1999**
 - Die Leonische Drahtwerke AG firmiert um in LEONI AG und wird Holding für die operativen Geschäftsbereiche Draht, Kabel und Bordnetz-Systeme.
 - Erwerb der heutigen LEONI Special Cables, Friesoythe und der LEONI Automotive Leads, Brake.

VOR 30 JAHREN

- 1981**
 - Übernahme des ehemaligen Grundig-Werks zur Kabelkonfektion in Neuburg/Donau.

- 1983**
 - In Großbritannien wird eine LEONI Vertriebsgesellschaft für das Drahtgeschäft gegründet.

- 1985**
 - LEONI startet die Kabelkonfektion in Irland.

- 1986**
 - In Berlin entsteht die LEWRON Kabeltechnik.

- 1989**
 - Start der LEONI-Akquisitionsstrategie mit Übernahme der Westfälische Kupfer- und Messingwerke, Lüdenscheid.
 - Gründung der Kabelfabrik Otto Zimmermann, Lilienthal.

VOR 40 JAHREN

- 1977**
 - Erste internationale Kabelsatzfertigung für die Automobilindustrie in Sousse, Tunesien.

- 1978**
 - Erschließung des französischen Marktes durch Gründung einer LEONI Vertriebsgesellschaft in Frankreich.

VOR 10 JAHREN

- 2000**
 - Übernahme des Bordnetzherstellers Lucas Rist in Newcastle-under-Lyme, England.
 - Gründung der LEONI Cable Slovakia, Stará Turá (Konfektionierte Leitungen und Fahrzeug-Einbausätze für Mobiltelefone) sowie der LEONI Draht Polska (Drähte und Litzen) und der LEONI Kabel Polska (Fahrzeugleitungen), beide in Kobierzyce.
 - Im mexikanischen Cuautémoc wird ein neues Werk für Fahrzeugleitungen eingeweiht.
 - Erwerb von 51 Prozent der Geschäftsanteile an der Protec Kabel Produktion, Schmalkalden und der Protec Kabel GmbH, Bretzfeld.
 - Die deutschen LEONI-Standorte Roth, Friesoythe und Brake werden nach der Umweltnorm ISO 14001 zertifiziert.

- 2001**
 - Mit der Firma Hella gründet LEONI das Joint Venture Intedis in Würzburg zur Entwicklung intelligenter Bordnetz-Systeme.

- 2002**
 - Die LEONI AG steigt an der Deutschen Börse vom SDAX in den MDAX auf.
 - Übernahme der Mehrheit an der FO-Systems in Neuhaus-Schierschnitz, einem Spezialisten für Kunststoff-Lichtwellenleiter.

- 2003**
 - LEONI entwickelt eine „Erklärung zu den sozialen Rechten und den industriellen Beziehungen“, kurz Sozialcharta.
 - In China werden zwei neue LEONI-Werke eingeweiht: der Spezialkabel-Standort LEONI Special Cables und das Draht- und Litzenwerk LEONI Wire (beide Changzhou).
 - Zwei Bordnetzwerke entstehen im ukrainischen Stryj und im rumänischen Bistrita.

- 2004**
 - LEONI akquiriert den Ettlinger Spezialkabel-Konfektionär Klink + Oechsle.
 - Die Aktivitäten im Bereich Lichtwellenleiter werden unter dem Dach der LEONI Fiber Optics gebündelt.
 - Im slowakischen Ilava entsteht ein neuer Standort für kundenspezifische Kabelsätze.

- 2005**
 - LEONI übernimmt den Bereich Fasertechnik der Prinz Optics, Stromberg, die pneumatic Elektronik + Kabeltechnik, Ulm sowie den Stolberger Datenleitungs- und Spezialkabelhersteller KERPEN.
 - Gründung der Joint Ventures advintec mit der französischen Cimlec Industrie und LEONI & STUDER Transportation Systems mit dem Schweizer Kabelhersteller Studer.

- 2006**
 - LEONI erwirbt sämtliche Anteile der schweizerischen Studer Draht und Kabelwerk AG (Hersteller hochwertiger Spezialkabel für Industrie- und Infrastrukturanwendungen) und des österreichischen Glasfaser-spezialisten NBG Fiber-Optics sowie mehrheitlich die Jenaer j-fiber.
 - Mit LEONI HighTemp Solutions in Halver entsteht ein neuer Standort für die Fertigung von Hochtemperaturkabeln.

- 2007**
 - LEONI führt mit seinem Code of Ethics einen Verhaltenskodex ein, der alle Beschäftigten zu verantwortungsbewusstem und integrem Handeln verpflichtet.
 - Akquisition des italienischen Silikonkabelherstellers Silitherm, des spanischen Elektrogeräte-Kabelherstellers Furas und der Mehrheit des Faserspezialisten FiberTech.

- 2008**
 - LEONI übernimmt die Bordnetz-Sparte des französischen Automobil-Zulieferers Valeo, später LEONI Wiring Systems France.
 - Aufgrund der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise leitet LEONI ein Kostensenkungsprogramm ein, kürzt Investitionsprojekte, stoppt Akquisitionsvorhaben und baut 9.000 Arbeitsplätze ab.

- 2009**
 - Gründung einer neuen Vertriebsgesellschaft für das Draht- und Kabelgeschäft in den Niederlanden.
 - Aufgrund der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise leitet LEONI ein Kostensenkungsprogramm ein, kürzt Investitionsprojekte, stoppt Akquisitionsvorhaben und baut 9.000 Arbeitsplätze ab.

- 2010**
 - LEONI eröffnet einen Stützpunkt für das Draht-/Kabelgeschäft in Nagoya, Japan, und ein Bordnetz-Entwicklungsbüro in Pune, Indien.
 - Erwerb der auf optische Fasertechnologien spezialisierten RoMack aus den USA.
 - Am Schweizer Standort Däniken nimmt LEONI die weltweit erste X-Ray-Anlage für den industriellen Einsatz in Betrieb.

- 2011**
 - LEONI tritt dem UN Global Compact, einem internationalen Abkommen zwischen UNO und Unternehmen, bei und bekennt sich damit zu mehr Nachhaltigkeit.
 - Eröffnung einer Bordnetz-Produktionsstätte in Jining, China.

HEUTE

- 2012**
 - Übernahme des verbliebenen 50-Prozent-Anteils an südkoreanischen Bordnetzspezialisten und bisherigen Joint Venture-Partner Daeyeung und Umfirmierung in LEONI Wiring Systems Korea.
 - Eröffnung eines Vertriebsbüros in Dubai.

- 2013**
 - LEONI eröffnet ein neues Kabelwerk bei Pune, Indien, und die vierte Bordnetz-Fertigung in China am Standort Langfang.

- 2015**
 - Im mexikanischen Celaya und in Panjin, China, entstehen zwei neue Werke für Fahrzeugleitungen.
 - Zwei weitere Bordnetz-Standorte werden in Tieling, China, und San Lorenzo, Paraguay, gebaut.
 - Beijing Hainachuan Automotive übernimmt 50 Prozent der Anteile des LEONI-Bordnetz-Werkes in Langfang.

- 2016**
 - Strategische Neuausrichtung des Segments Wire & Cable Solutions vom Draht- und Kabelhersteller zum Lösungsanbieter.
 - Mehrheitsbeteiligung am chinesischen Bordnetz-Spezialisten Wuhan Hengdong.

- 2017**
 - Mehrheitsbeteiligung am Unternehmen Adaptricity, einem Spin-Off der ETH Zürich mit Schwerpunkt auf Simulations-Software und Datenanalytik.

LEONI

1917 – 2017

Sehr geehrte Damen und Herren,

BRIEF AN DIE
AKTIONÄRE

Im Vordergrund des Geschäftsjahres 2016 standen die Restrukturierung und die Reorganisation der Wiring Systems Division sowie die Stärkung der Marktposition dieses Unternehmensbereichs durch eine Akquisition in China. Auch die strategische Neuausrichtung der Wire & Cable Solutions Division, die mit einer Bereinigung des Produktportfolios einhergeht, sowie die Initiativen auf dem Gebiet der Digitalisierung erforderten große Anstrengungen von uns. Sie verliefen planmäßig und haben im vergangenen Jahr gute Fortschritte gemacht. Zudem waren beide Unternehmensbereiche aufgrund der stabilen Weltkonjunktur und der weltweit soliden Nachfrage aus der Automobilbranche und weiteren, für uns wichtigen Abnehmerindustrien mit dem Tagesgeschäft gut ausgelastet. Daher konnten wir unsere operativen Ziele für das Jahr 2016 vollumfänglich erreichen.

Völlig unerwartet traf uns ein im Sommer aufgedeckter Betrugsfall, der zu einer drastischen außerordentlichen Ergebnisbelastung führte. Dabei veranlassten Kriminelle mittels elektronischer Kommunikationswege unter Verwendung gefälschter Dokumente und Identitäten Geldtransfers auf Konten im Ausland. Wir haben umgehend eine umfassende interne und externe Aufklärung sowie Aufarbeitung des Vorfalls eingeleitet und die Prüfung von Versicherungs- und Schadenersatzansprüchen beauftragt. Unsere internen Untersuchungen sind inzwischen weitgehend abgeschlossen, die polizeilichen und staatsanwaltlichen Ermittlungen laufen noch, und auch die Klärung möglicher Ersatzleistungen dauert noch an. Unmittelbar nach Bekanntwerden des Betrugs haben wir unsere internen Kontrollmechanismen überprüft und an einigen Schnittstellen verstärkt. Außerdem hat der Vorstand beschlossen, das Risikomanagement und das Interne Kontrollsystem sowie die Interne Revision 2017 einer nochmaligen externen Überprüfung zu unterziehen.

In Zahlen ausgedrückt sieht 2016 folgendermaßen aus: Der Konzernumsatz lag wie erwartet bei rund 4,4 Mrd. € und damit circa 2 Prozent unter dem Vorjahreswert. Das erfreuliche organische Wachstum beider Unternehmensbereiche wurde dabei durch hohe negative Kupferpreis- und Währungsumrechnungseffekte sowie durch den Wegfall der Umsätze des nicht mehr konsolidierten Joint Ventures in Langfang (China) überkompensiert. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ging insbesondere aufgrund der Sondereinflüsse im Bordnetzbereich und des Betrugsfalls gegenüber dem Vorjahreswert von 151,3 Mio. € auf 78,1 Mio. € zurück. Bereinigt um diese und weitere nicht-operative Faktoren lag das EBIT 2016 mit 160,2 Mio. € um rund 12 Prozent über dem Vorjahreswert. Hohe Steueraufwendungen, insbesondere im Zusammenhang mit Wertberichtigungen auf latente Steuern und den steuerlichen Auswirkungen des Verlusts aus dem Betrugsfall, führten zu einem Rückgang des Konzernüberschusses auf 10,5 Mio. €.

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung eine Dividende von 0,50 € je Aktie vorschlagen. Das entspricht einer Ausschüttungssumme von 16,3 Mio. € – ein Wert, der deutlich über der grundsätzlich angestrebten Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des Jahresüberschusses liegt. Wir wollen damit unsere Aktionäre nicht an den finanziellen Folgen des Betrugsfalls beteiligen, aber insbesondere auch unsere Zuversicht für eine erfolgreiche Entwicklung von LEONI in den nächsten Jahren zum Ausdruck bringen.

Der Unternehmensbereich Wiring Systems hat sich nach dem umfassenden Umbau neu ausgerichtet: Ein optimiertes Projektmanagement mit strafferen Strukturen, verkürzten Entscheidungswegen und klareren Zuständigkeiten sowie operative Effizienzsteigerungen bilden die Grundlage für die anvisierte Profitabilitätsverbesserung der nächsten Jahre. Das Geschäft mit unseren Kunden aus der globalen Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie läuft unverändert gut, und umfangreiche Neu- und Folgeaufträge sichern unser künftiges profitables Wachstum. Dabei gewinnen Bordnetz-Systeme und Kabelsätze für Fahrzeuge mit alternativen Antriebstechniken stark an Bedeutung, wenn sie sich auch kurzfristig noch nicht signifikant in den Umsatzerlösen widerspiegeln werden. Mit der mehrheitlichen Übernahme des Bordnetz-Herstellers Wuhan Hengtong Automotive, die uns den Zugang zu neuen Kunden aus der chinesischen Automobilindustrie ermöglicht, haben wir darüber hinaus unsere Marktstellung in China gestärkt.

Die Ausgangsposition des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions ist vielversprechend: Der Bedarf an Fahrzeug-Spezialleitungen nimmt weltweit zu, nicht zuletzt durch den Trend zu immer mehr Assistenzsystemen für autonomes Fahren. Auch die Nachfrage nach unseren Kabeln und Dienstleistungen für die Industrie und Medizintechnik ist sehr solide. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions hat sich 2016 strategisch neu ausgerichtet und will dabei die Chancen der Digitalisierung deutlich stärker nutzen. Ziel ist es, zu einem führenden Lösungsanbieter von intelligenten und sicheren Energieübertragungs- und Datenmanagement-Systemen zu werden. Dabei trennen wir uns wie geplant auch von Aktivitäten, die wir nicht mehr zum Kerngeschäft zählen: Anfang des laufenden Jahres haben wir den Vertrag über den Verkauf des Bereichs Kabelkonfektion und Kabelsätze für Haushalts- und Elektrogeräte unterzeichnet; die Transaktion soll im ersten Halbjahr 2017 abgeschlossen werden.

Vor diesem Hintergrund sind wir nach zwei schwierigen Jahren zuversichtlich, 2017 wieder auf die Erfolgsspur zurückzukehren. Konzernweit gehen wir von einem leichten Umsatzanstieg sowie einem deutlich verbesserten Ergebnis vor Zinsen und Steuern aus. Bei den Investitionen werden wir insbesondere durch den Beginn des Neubaus unserer Fabrik in Roth sowie die im Zusammenhang mit anstehenden Fahrzeugprojekten im Bordnetzbereich nötigen Kapazitätserweiterungen das Niveau des Jahres 2016 übertreffen. Damit schaffen wir die Basis für künftiges Wachstum.

Im laufenden Jahr werden wir die Strategie des LEONI-Konzerns weiter schärfen, um die Chancen der Digitalisierung und anderer globaler Trends konsequent nutzen zu können. 100 Jahre nach der Gründung sehen wir darin einen Meilenstein für die künftige Entwicklung von LEONI. Immer wieder in unserer Geschichte gab es bedeutende Ereignisse, die das Unternehmen wesentlich vorangebracht haben: die Entwicklung der ersten isolierten Leitung, den Beginn der Kabelsatzfertigung, die Verlagerung von Produktion ins Ausland oder die Erschließung neuer Märkte in Übersee. Die wichtigsten Meilensteine aus 100 Jahren LEONI haben wir für Sie im Magazinteil dieses Geschäftsberichts ab Seite 20 zusammengestellt.

Das Motto, unter das wir unser Firmenjubiläum gestellt haben, lautet „100 years – 100 faces“. „Faces“ steht dabei sowohl für den Facettenreichtum des Unternehmens und seiner Historie als auch für die Gesichter und Menschen, die hinter LEONI stehen: unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Für das große Engagement, mit dem sie dazu beitragen, auch schwierige Jahre zu bewältigen, notwendige Veränderungen umzusetzen und LEONI fit für künftige Herausforderungen zu machen, möchte ich mich im Namen des gesamten Vorstands herzlich bedanken.

Unser Vorstandsteam wurde 2016 mit den beiden Kollegen Bruno Fankhauser für die Wire & Cable Solutions Division und Karl Gadesmann als Finanzvorstand verstärkt. Ab April 2017 wird es mit Martin Stüttem, verantwortlich für die Wiring Systems Division, komplettiert. Ich freue mich auf die konstruktive Arbeit in diesem erfahrenen und kompetenten Gremium. Gemeinsam mit allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern werden wir LEONI wieder in ruhigeres Fahrwasser und auf einen ertragsorientierten Wachstumskurs lenken.

Nürnberg, 23. Februar 2017



Dieter Bellé
Vorstandsvorsitzender

LEONI – The Quality Connection.

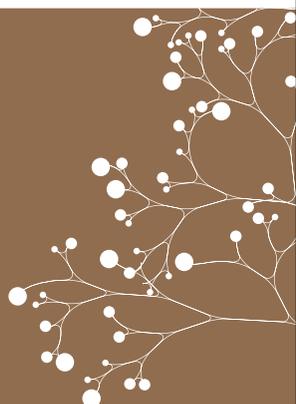
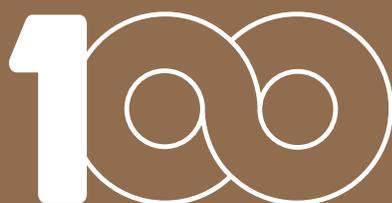
Die LEONI-Gruppe ist ein weltweit tätiger Anbieter von Drähten, optischen Fasern, Kabeln und Kabelsystemen sowie zugehörigen Dienstleistungen für Anwendungen im Automobilbereich und weiteren Industrien.

Das Unternehmen beschäftigt mehr als 79.000 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. Damit bietet LEONI auch Produkte, Systeme und Lösungen für Trends wie Autonomes Fahren, Elektromobilität oder die Digitalisierung, Big Data und Energiemanagement an. Außerdem gewinnen Produkte speziell für die Anwendung in umweltfreundlichen Technologien zunehmend an Bedeutung.



In dieser Broschüre finden
Sie auf einen Blick alles
Wesentliche über die LEONI AG
im Geschäftsjahr 2016.

LEONI im Überblick Geschäftsjahr 2016



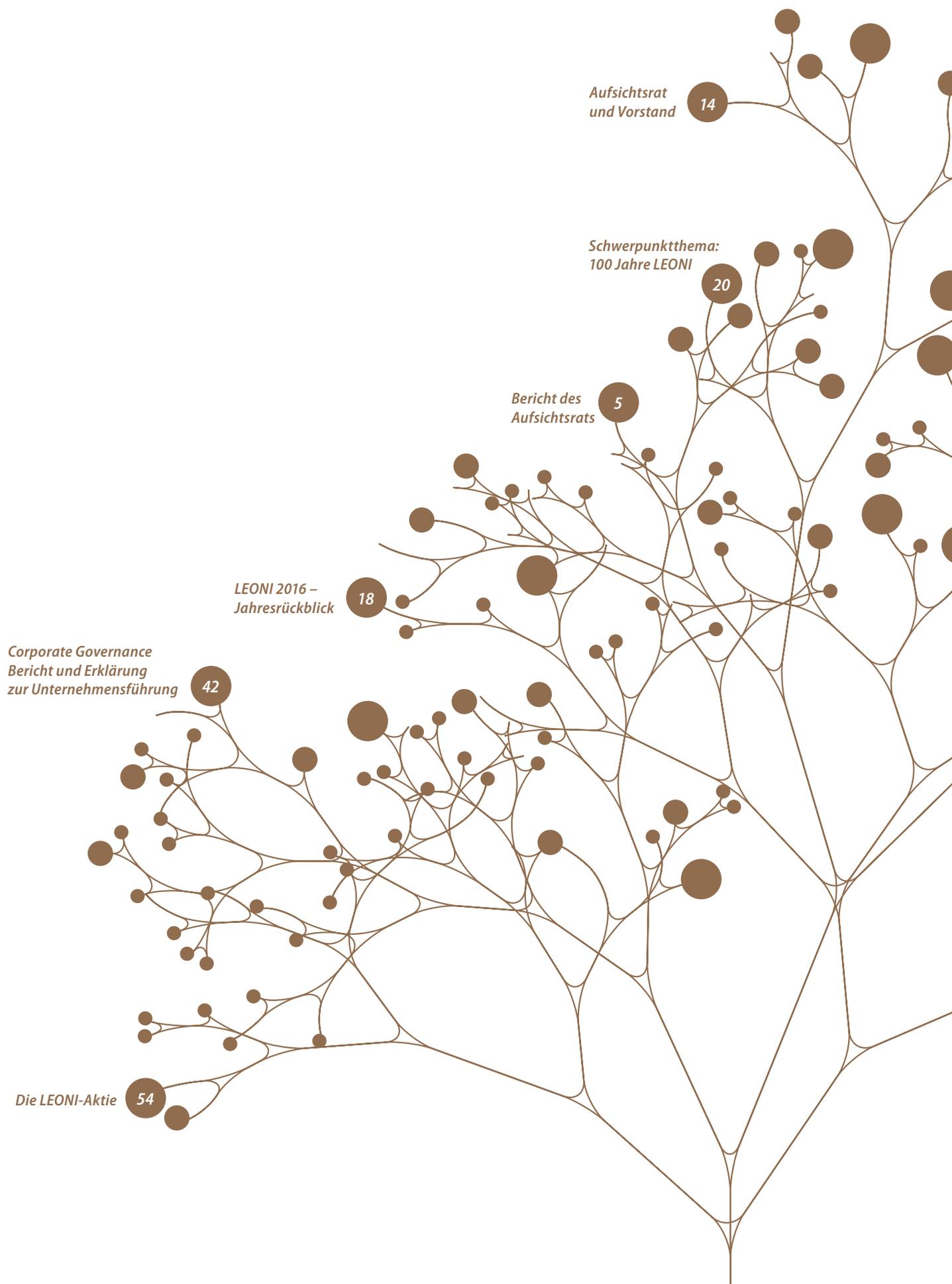
1917 – 2017
HUNDERT JAHRE
FIRMENGESCHICHTE

The Quality Connection



LEONI

Brief an die Aktionäre	
UNTERNEHMENSINFORMATIONEN	3
Bericht des Aufsichtsrats	5
Aufsichtsrat und Vorstand	14
LEONI 2016 – Jahresrückblick	18
Schwerpunktthema: 100 Jahre LEONI	20
Corporate Governance Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung	42
Die LEONI-Aktie	54
KONZERNLAGEBERICHT	59
Grundlagen des Konzerns	61
Rahmenbedingungen	68
Bericht aus den Unternehmensbereichen / Segmentbericht	72
Wirtschaftsbericht	86
Weitere Indikatoren	101
Risiko- und Chancenbericht	114
Nachtragsbericht	131
Prognosebericht	132
Vergütungsbericht	138
Angaben nach § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB sowie erläuternder Bericht für das Geschäftsjahr 2016	147
Angaben nach § 315 Abs. 5 HGB	152
KONZERNABSCHLUSS	153
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	155
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	156
Konzern-Kapitalflussrechnung	157
Konzern-Bilanz	158
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	159
Konzernanhang	160
Konsolidierungskreis	240
Bestätigungsvermerk	243
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	244
ZUSATZINFORMATIONEN	245
Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG	247
Gewinnverwendungsvorschlag	249
Zehnjahresübersicht	250
Glossar	252
Stichwortverzeichnis	256



Aufsichtsrat
und Vorstand

14

Schwerpunktthema:
100 Jahre LEONI

20

Bericht des
Aufsichtsrats

5

LEONI 2016 –
Jahresrückblick

18

Corporate Governance
Bericht und Erklärung
zur Unternehmensführung

42

Die LEONI-Aktie

54

UNTERNEHMENSINFORMATIONEN



Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Geschäftsjahr 2016 beschäftigte sich der Aufsichtsrat der LEONI AG ausführlich mit der 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 begleitete und überwachte dessen Arbeit kontinuierlich.

Das Berichtsjahr war von besonderen Herausforderungen geprägt. Zunächst stand die Reorganisation der Wiring Systems Division im Fokus, bei der 2016 wesentliche Fortschritte erzielt wurden. Parallel zu dieser operativen Aufgabe wurde in der Wiring Systems Division durch den Aufsichtsrat mit der Unterstützung externer Berater eine Untersuchung eingeleitet, die die Gründe der im Herbst 2015 aufgetretenen erheblichen Effizienzprobleme in einem Werk in Rumänien und den damit einhergehenden Gewinneinbruch im Jahr 2015 analysiert. Des Weiteren war das Geschäftsjahr 2016 von einem im August aufgedeckten Betrugsfall geprägt, bei dem Kriminelle mittels elektronischer Kommunikationswege unter Verwendung gefälschter Dokumente und Identitäten Geldtransfers auf Konten im Ausland veranlassten und damit einen Schaden von rund 40 Mio. € verursachten, was zu einer entsprechenden erheblichen Ergebnisbelastung führte. Auch hier ergriff der Aufsichtsrat – ebenfalls unter Hinzuziehung externer Berater – Maßnahmen, um den Sachverhalt aufzuklären, die Ursachen zu analysieren und zu bewerten. Details dazu enthält das Kapitel Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat.

Intensive Kooperation zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

Die Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand verlief stets konstruktiv, offen sowie vertrauensvoll und wurde im Berichtsjahr deutlich verstärkt. Die Reorganisation der Wiring Systems Division und die Aufarbeitung des Betrugsfalls bedingten intensive Diskussionen über die jeweilige Situation. Ergänzend zu den üblichen schriftlichen Berichten, die der Vorstand im Vorfeld der Aufsichtsratsitzungen zur Verfügung stellte, forderte der Aufsichtsrat zusätzliche Informationen, insbesondere zur Reorganisation der Wiring Systems Division, dem Information Management, dem internen Kontroll- und Risikomanagement-System sowie zur Compliance an. Gegenstand waren zum einen laufende Updates, um Stand und Fortgang des vom Vorstand initiierten Transformationsprozesses in der Wiring Systems Division nachzuhalten. Zum anderen ging es darum, gerade vor dem Hintergrund des Betrugsfalls mehr über Themen und Herausforderungen zu erfahren, die sich in den Bereichen Information Management, Internes Kontroll- und Risikomanagement-System sowie Compliance stellen. Dadurch wird der Aufsichtsrat in die Lage versetzt, zu bewerten, wie der Vorstand diese Systeme und die Compliance weiterentwickelt, um etwaig bestehenden Risiken angemessen zu begegnen. Über die Strategie des Konzerns und der beiden Unternehmensbereiche, insbesondere vor dem Hintergrund der Digitalisierung ließ sich der Aufsichtsrat ebenfalls intensiv und detailliert berichten.



Dr. Werner Rupp

Schwerpunkte
der Beratungen im
Aufsichtsrat
>> Seite 7

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend auch über alle anderen für LEONI relevanten Fragen, insbesondere zur Planung, zur operativen Geschäftsentwicklung sowie zur Lage des Konzerns einschließlich der Risikosituation. Er erläuterte Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen ausführlich und bezog den Aufsichtsrat in Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung ein.

Alle Themen wurden in den Aufsichtsratssitzungen detailliert erörtert. Soweit die Zustimmung des Aufsichtsrats für bestimmte Maßnahmen nach der Geschäftsordnung erforderlich war, wurde diese eingeholt. Der Entscheidung ging stets eine grundlegende Erörterung, in der Regel auf Basis einer entsprechenden Vorlage bzw. Präsentation des Vorstands, voraus. Darüber hinaus wurde der Katalog der zustimmungspflichtigen Geschäfte um Entscheidungen des Vorstands über die Festlegung und Änderung der organisatorischen Leitprinzipien für den Konzern und die Divisionen sowie den Abschluss von Anstellungs- und Aufhebungsverträgen mit Geschäftsführern der beiden Divisionen ergänzt.

Auch außerhalb der Sitzungen stand der Aufsichtsrat mit dem Vorstand stets in engem Kontakt. Die Vorsitzenden der beiden Gremien berieten sich zusätzlich zu ihrem regelmäßigen, monatlichen Jour fixe deutlich häufiger als im Vorjahr auch anlassbezogen, sofern kurzfristig Abstimmungsbedarf bestand. Über den Inhalt dieser Beratungen wurde das gesamte 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

In seiner Sitzung am 29. Januar 2016 bestellte der Aufsichtsrat Bruno Fankhauser mit Wirkung ab dem 01. Februar 2016 zum neuen Vorstand für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions. Sein Vorstandsmandat läuft zunächst bis zum 31. Dezember 2018. Bruno Fankhauser übernahm im Jahr 2004 die Geschäftsführung des Schweizer Kabelunternehmens Studer und kam mit der Übernahme dieser Gesellschaft durch LEONI in den Konzern. Von 2008 bis zu seinem Wechsel in den LEONI-Vorstand verantwortete er als Mitglied des obersten Führungsgremiums im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions eine Business Group.

In seiner Sitzung am 22. März 2016 berief der Aufsichtsrat Karl Gadesmann zum neuen Finanzvorstand. Herr Gadesmann nahm seine Tätigkeit am 01. Oktober 2016 auf und wurde zunächst bis zum 31. Dezember 2019 bestellt. Karl Gadesmann ist ein ausgewiesener Finanzexperte und verfügt über eine umfangreiche Expertise in der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie. Von 2013 bis zu seinem Einstieg bei LEONI war er Mitglied der Hauptgeschäftsführung und CFO der Dräxlmaier Group, einem auf Bordnetze und Innenausstattung spezialisierten Automobilzulieferer. Zuvor war er in leitenden Funktionen bei der MAN Truck & Bus AG und der Volkswagen AG tätig.

Am 29. Juli 2016 stimmte der Aufsichtsrat in einer außerordentlichen Sitzung einer Vereinbarung mit Dr. Frank Hiller über sein einvernehmliches Ausscheiden aus dem Vorstand zum 31. Dezember 2016 zu. Der Aufsichtsrat dankt Dr. Frank Hiller für seine Tätigkeit bei LEONI. Zum neuen Vorstand für den Unternehmensbereich Wiring Systems bestellte der Aufsichtsrat in dieser Sitzung den in der internationalen Automobil-Zulieferindustrie erfahrenen Diplom-Ingenieur Martin Stüttem. Er verfügt über eine umfangreiche Expertise in den Bereichen Fertigungstechnik und Produktentwicklung und ist seit 2010 in verschiedenen Führungspositionen für den internationalen Automobilzulieferer Faurecia tätig. Martin Stüttem tritt sein Amt am 01. April 2017 an. Sein Vorstandsmandat läuft zunächst bis zum 31. Dezember 2020.

Personelle Veränderungen im Aufsichtsrat

Die ordentliche Hauptversammlung wählte am 04. Mai 2016 Prof. Dr. Christian Rödl, der unserem Gremium durch gerichtliche Bestellung bereits seit dem 22. Dezember 2015 angehörte, in den Aufsichtsrat und bestätigte ihn damit in seinem Amt. Sein Mandat läuft bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2016 beschließt.

Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

Im Geschäftsjahr 2016 fanden sieben ordentliche und zwei außerordentliche Aufsichtsratssitzungen statt. Die ordentlichen Aufsichtsratssitzungen wurden am 29. Januar, 22. März, 04. Mai, 26. Juli, 27. Juli, 20. September und 08. Dezember abgehalten. Zusätzlich zu den Sitzungen am 04. Mai und 08. Dezember fand jeweils am gleichen Tag eine Vorbesprechung der Anteilseignervertreter statt. Am 29. Juli 2016 und am 26. Oktober 2016 hielt der Aufsichtsrat außerordentliche Sitzungen ab, um über Personalangelegenheiten zu diskutieren und zu entscheiden.

Das Aufsichtsgremium war stets beschlussfähig. Ein Mitglied war bei zwei Sitzungen 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 Beratungen über personelle Veränderungen sowie Vertrags- und Vergütungsthemen des Vorstands wie auch Beratungen über die Gründe für die aufgetretenen Schwierigkeiten in der Wiring Systems Division sowie den Betrugsfall. Die Vertreter der Arbeitnehmer traten vor jeder ordentlichen Aufsichtsratssitzung zu einer Vorbesprechung zusammen.

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. Die Reorganisation der Wiring Systems Division war ebenfalls ein wiederkehrendes Thema. Hierzu ließ sich der Aufsichtsratsvorsitzende auch regelmäßig von der für den Vorstand unterstützend tätigen externen Beratungsgesellschaft informieren und berichtete im Anschluss im Gremium über den Fortgang der Reorganisation. So überzeugte sich der Aufsichtsrat im Laufe des Jahres 2016 davon, dass die vom Vorstand ergriffenen Reorganisationsmaßnahmen geeignet waren, die strukturellen Schwierigkeiten in der Wiring Systems Division zu bewältigen.

In der ersten Sitzung des Berichtszeitraums am 29. Januar 2016 befasste sich der Aufsichtsrat neben den turnusmäßigen Themen ausführlich mit den Ergebnissen der 2015 erfolgten Effizienzprüfung seiner Arbeit und beschloss entsprechende Maßnahmen. Dazu zählte unter anderem die Steigerung der Sitzungsfrequenz. Festgelegt wurde, die Zahl der ordentlichen Aufsichtsratssitzungen auf mindestens sechs Termine pro Jahr zu erhöhen, wovon eine Sitzung der Unternehmensstrategie gewidmet ist. Für den Prüfungsausschuss wurden mindestens fünf und für den Personal- sowie den Strategieausschuss jeweils mindestens drei Treffen pro Jahr vereinbart.

Bei der Aufsichtsratssitzung am 22. März 2016 bildeten die Vorlage und Feststellung des Konzernabschlusses sowie des Jahresabschlusses der LEONI AG für das Geschäftsjahr 2015 einen Schwerpunkt. Beide Abschlüsse wurden nach eingehender Beratung ohne Beanstandungen gebilligt. Ferner wurde die Tagesordnung für die Hauptversammlung am 04. Mai 2016 beschlossen. Weitere Themen waren die vom Vorstand veranlasste Analyse und Optimierung der Kostenstrukturen in der Holding und den Unternehmensbereichen. Als Teil der Information zur Leistungsfähigkeit des eingerichteten Risikomanagement-Systems stellte der Vorstand die Risikoaggregation für die Jahre 2016 bis 2020 vor. Außerdem genehmigte der Aufsichtsrat die Gründung von zwei neuen Standorten der Wiring Systems Division in Mexiko und der Ukraine.

Auf der Tagesordnung der Sitzung am 04. Mai 2016 stand unter anderem die zweite Tranche des vom Vorstand beantragten Investitionsvolumens für das Geschäftsjahr 2016, die der Aufsichtsrat nach eingehender Diskussion genehmigte. Darüber hinaus befassten wir uns mit dem Zwischenbericht für das erste Quartal 2016. Ein weiterer Schwerpunkt der Sitzung war die Reorganisation und Weiterentwicklung der Compliance wie im Vorjahr beschlossen, sowie die Auseinandersetzung mit aktuellen Entwicklungen in diesem Bereich. Ausgangspunkt waren schriftliche Vorlagen des Vorstands, die unter anderem die Neuformulierung der Ziele, die Umstrukturierung und Stärkung der Organisation sowie die Festlegung von Verantwortlichkeiten darlegten. Weitere Informationen dazu enthält der Corporate Governance-Bericht. Auf Basis der Vorstandsvorlagen überzeugte sich der Aufsichtsrat von der Wirksamkeit der angestrebten Maßnahmen. In der Sitzung vom 04. Mai 2016 beschloss der Aufsichtsrat auch, mit Unterstützung externer Berater eine Untersuchung der im Herbst 2015 aufgetretenen erheblichen Effizienzprobleme in einem Werk in Rumänien einzuleiten, um deren Ursachen aufzuklären und ihre Beseitigung zu überwachen.

Am 26. und 27. Juli 2016 tagte der Aufsichtsrat bei der Tochtergesellschaft LEONI Special Cables in Friesoythe, um sich einen Eindruck von der Spezialkabelfertigung in der Wire & Cable Solutions Division zu verschaffen.

Am ersten Sitzungstag befasste sich der Aufsichtsrat mit M&A- sowie Standortthemen und stimmte sowohl dem Erwerb von 51 Prozent der Anteile des chinesischen Bordnetz-Herstellers Wuhan Hengtong Automotive als auch der Gründung eines weiteren Standorts des Geschäftsbereichs Wiring Systems in Serbien zu. Außerdem wurden die Implikationen neuer kapitalmarktrechtlicher Regelungen diskutiert. Der zweite Sitzungstag stand im Zeichen der Strategie des Konzerns und der beiden Unternehmensbereiche. Der Aufsichtsrat informierte sich insbesondere über die strategische Weiterentwicklung der Wire & Cable Solutions Division zu einem führenden Lösungsanbieter von intelligenten und sicheren Energieübertragungs- und Datenmanagementsystemen sowie über Themen der Automatisierung und der Elektromobilität, die für den Unternehmensbereich Wiring Systems von Bedeutung sind.

Im weiteren Jahresverlauf war die Tätigkeit des Aufsichtsrats stark geprägt von der Aufarbeitung des eingangs erwähnten Betrugsfalls. Unmittelbar nach der Aufdeckung des Betrugs im August ließ sich der Aufsichtsratsvorsitzende ausführlich über den Sachverhalt sowie die eingeleiteten Sofortmaßnahmen zur etwaigen Wiedererlangung des Geldes, dem möglichen Ersatz des Schadens durch Versicherungen und zur künftigen Verhinderung derartiger Vorkommnisse berichten. In einer unverzüglich einberufenen außerordentlichen Sitzung des Prüfungsausschusses am 12. September 2016 wurde gemeinsam mit dem Vorstand und einem für die Aufarbeitung gebildeten Projektteam über die weiteren Schritte beraten. Das Projektteam wurde beauftragt, mit Unterstützung externer Berater lückenlos aufzuklären zu lassen, welche Umstände den Betrugsfall ermöglichten, wie genau sich der Betrugsfall zutrug und welche Maßnahmen geboten sind, vergleichbare Fälle in Zukunft zu verhindern. Daneben wurde vom Vorstand eine Analyse der Finanzorganisation mit einer vergleichbaren Zielsetzung und ebenfalls mit externer Unterstützung veranlasst. Daraus gewonnene Erkenntnisse wurden Vorstand und Aufsichtsrat gleichermaßen zugeleitet. Unabhängig davon beauftragte der Aufsichtsrat einen eigenen externen Berater, der ihn vor dem aktuellen Hintergrund in allen aus Sicht des Aufsichtsrats rechtlich notwendigen Themen berät und darüber hinaus auch das interne Kontrollsystem und Risikomanagement für ihn überprüft und bewertet.

Arbeit der Ausschüsse
>> Seite 10

Die Befassung mit Ursachen und Folgen des Betrugsfalls bildete auch den Schwerpunkt der Aufsichtsratsitzung am 20. September 2016, bei der sich der Aufsichtsrat mit dem Fortgang der eingeleiteten Untersuchungen befasste und die beauftragten externen Berater über ihre Arbeit berichteten. Darüber hinaus beschäftigte sich der Aufsichtsrat bei diesem Termin mit dem Halbjahresfinanzbericht, genehmigte ein Budget für die Umsetzung des Projekts „Fabrik der Zukunft“ am Standort Roth und initiierte die jährliche Effizienzprüfung seiner Arbeit anhand eines Fragebogens.

In der Aufsichtsratssitzung am 08. Dezember 2016 beschloss der Aufsichtsrat die Aktualisierung der Erklärung zum Kodex nach § 161 AktG. Details dazu finden sich im Corporate Governance-Bericht. Weitere wichtige Themen der letzten Sitzung des Berichtsjahres waren die Vorstandsvergütung und die Diskussion über die bisher erzielten Erkenntnisse zum Betrugsfall unter Einbeziehung des externen Beraters des Aufsichtsrats. Der Aufsichtsrat geht davon aus, dass eine Bewertung der Erkenntnisse, ergänzt durch Ergebnisse aus der vom Vorstand in Auftrag gegebenen Analyse der Finanzorganisation sowie der Untersuchung des internen Kontrollsystems und Risikomanagements bis Sommer 2017 vorliegen werden. Weiter wurde in dieser Sitzung über die ermittelten Erkenntnisse aus der Untersuchung der im Vorjahr aufgetretenen Effizienzprobleme in einem Werk in Rumänien und dem damit einhergehenden Gewinneinbruch diskutiert. Mit einer abschließenden Stellungnahme hierzu durch die beauftragten externen Berater ist ebenfalls im Jahr 2017 zu rechnen.

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 im Aufsichtsratsplenium zu behandelnde Themen und dort zu fassende Beschlüsse vor. Die jeweiligen Ausschussvorsitzenden berichteten in den Aufsichtsratssitzungen über die Arbeit der Ausschüsse.

- **Der Prüfungsausschuss** trat 2016 zu fünf ordentlichen und der erwähnten außerordentlichen Sitzung zusammen. Er beschäftigte sich ausführlich mit dem Jahres- und Konzernabschluss 2015, den Lageberichten und dem Bericht des Abschlussprüfers, bereitete die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2016 vor und setzte sich intensiv mit den anstehenden Quartalsberichten bzw. dem Halbjahresbericht auseinander. In den Sitzungen nach der Aufdeckung des Betrugsfalls bildeten die vielfältigen Maßnahmen zu dessen Aufarbeitung und zur künftigen Vermeidung ähnlicher Vorkommnisse einen wesentlichen Schwerpunkt der Arbeit. Der Prüfungsausschuss erstellte umfangreiche Fragenkataloge für den Vorstand und das verantwortliche Projektteam, um sich ein besseres Bild machen zu können, bereitete die Beauftragung eines eigenen externen Experten für die Bewertung der Geschehnisse im Betrugsfall vor und beriet über das weitere Vorgehen intensiv mit dem Vorstand und dem für die Aufarbeitung zuständigen Projektteam. Einbezogen wurden dabei Verantwortliche aus den Bereichen Compliance, Finanzen, IT-Sicherheit, Recht und Risikomanagement sowie die kaufmännischen Leiter der beiden Unternehmensbereiche. Ferner beschäftigte sich der Prüfungsausschuss mit den vom Vorstand beauftragten Berichten zur Aufklärung des Betrugsfalls und der damit zusammenhängenden Analyse der Finanzorganisation. Über die so gewonnenen Erkenntnisse wurde der Aufsichtsrat informiert.

Darüber hinaus befasste sich der Prüfungsausschuss mit der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Risikomanagements und der Compliance. Im Ergebnis teilte er die Auffassung des Vorstands, beide Bereiche so zu stärken und zu entwickeln, dass sie effizient zum Erfolg der LEONI-Unternehmensgruppe beitragen. Außerdem befassten sich die Ausschussmitglieder mit den neuen Herausforderungen, die sich durch die EU-Reform der Abschlussprüfung ergeben, mit dem Stand der laufenden Betriebsprüfung, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems und der internen Revision sowie der Mehrheitsbeteiligung am chinesischen Bordnetz-Hersteller Wuhan Hengtong Automotive.

- **Der Personalausschuss** tagte im Berichtsjahr achtmal. Er beschäftigte sich schwerpunktmäßig mit der Kandidatensuche für die vakanten Positionen, der Änderung der Geschäftsordnung und der Vergütung des Vorstands.

- **Der Nominierungsausschuss** hielt 2016 vier Sitzungen ab, um die Nominierung geeigneter Kandidaten der Anteilseignerseite für die 2017 anstehende Aufsichtsratswahl vorzubereiten. Der Aufsichtsrat gab sich in seiner Geschäftsordnung schon vor längerer Zeit ein Anforderungsprofil, das 2016 aktualisiert wurde. Nach diesem Anforderungsprofil identifizierte der Nominierungsausschuss, teilweise auch unter Inanspruchnahme externer Hilfe, geeignete Kandidatinnen und Kandidaten, die dem Aufsichtsrat zum Teil bereits angehören, zum Teil erstmals zur Wahl vorgeschlagen werden. Bei der Suche spielten vor allem die Fachkenntnisse der jetzigen Aufsichtsratsmitglieder eine Rolle, die für die Erfüllung des Anforderungsprofils weiterhin vertreten sein sollten. Darüber hinaus erachtet der Nominierungsausschuss die Kenntnis des Unternehmens und die Erfahrung aus der bisherigen Aufsichtsrats Tätigkeit, die die aktuellen Aufsichtsratsmitglieder mitbringen, als wichtige Faktoren für die künftige Aufsichtsratsbesetzung. Durch die erneute Nominierung aktueller Mandatsträger soll eine Kontinuität in der Aufsichtsratsarbeit hergestellt werden, der unter Berücksichtigung der momentanen Situation der LEONI AG und der anstehenden Herausforderungen eine hohe Bedeutung zukommt.

Für die Auswahl externer Kandidaten waren spezielle Fachkenntnisse ausschlaggebend, die noch nicht oder noch nicht in vollem Umfang im Aufsichtsrat vertreten sind, aufgrund des Anforderungsprofils aber ergänzt werden sollten. Durch dieses Auswahlverfahren wurde die Zielstruktur aus Sicht des Aufsichtsrats weiter optimiert. Mit externen Kandidaten wurden ausführliche Gespräche über die Tätigkeiten und Anforderungen als Aufsichtsratsmitglied geführt. Auf Basis dieser Erkenntnisse gab der Nominierungsausschuss dann eine Empfehlung an den Aufsichtsrat ab.

- **Der Strategieausschuss** trat im Berichtsjahr dreimal zusammen, jeweils gemeinsam mit dem Vorstand. Er befasste sich intensiv mit der Strategie des Konzerns und der beiden Unternehmensbereiche, der Reorganisation der Wiring Systems Division, strategischen IT-Themen sowie den Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung für LEONI.

Die Einberufung des **Vermittlungsausschusses** gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG war im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht notwendig.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Im Geschäftsjahr 2016 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 2016 aktualisiert. LEONI erfüllt mit zwei Ausnahmen alle Empfehlungen der aktuellen Fassung des Kodex. Details hierzu können der aktuellen Entsprechenserklärung entnommen werden.

Entsprechenserklärung
 >> Seite 50

Jahresabschlussprüfung

Am 04. Mai 2016 wählte die ordentliche Hauptversammlung der LEONI AG die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2016. Ernst & Young hat den Jahresabschluss und den Lagebericht 2016 der LEONI AG sowie den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Ernst & Young ist seit dem Jahr 2000 Abschlussprüfer für die LEONI AG und seit 1987 für den LEONI-Konzern. Verantwortliche Prüfungspartner im Sinne des § 319 a Abs. 1 Satz 4 HGB waren Udo Schuberth (beginnend mit dem Abschluss 2013) und Gero Schütz (beginnend mit dem Abschluss 2012).

Der Jahresabschluss und der Lagebericht der LEONI AG wurden nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht wurden nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, sowie nach den ergänzend nach § 315a Abs. 1 des Handelsgesetzbuchs anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften. Der Abschlussprüfer hat die Prüfung in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie für den Konzernabschluss unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) durchgeführt. 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.

Die Jahresabschlüsse der Gesellschaft und des Konzerns, die Lageberichte und die Berichte des Abschlussprüfers lagen allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig vor. Der Prüfungsausschuss hat diese Unterlagen in seiner Sitzung am 14. März 2017 vorgeprüft. In der ordentlichen Aufsichtsratsitzung vom 22. März 2017 berichtete der Vorsitzende des Prüfungsausschusses über die Vorprüfung. Anschließend beriet der Aufsichtsrat umfassend über die Abschlüsse und Berichte. An beiden Sitzungen nahmen die Vertreter des Abschlussprüfers teil, berichteten über das Ergebnis ihrer Prüfungen und standen für zusätzliche Auskünfte zur Verfügung. Der Aufsichtsrat überzeugte sich davon, dass die Berichte des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers den gesetzlichen Anforderungen gerecht werden. Insbesondere teilt der Aufsichtsrat die Einschätzung des Vorstands, die in den Lageberichten zum Ausdruck kommt. Mit Blick auf den Prozess der Rechnungslegung bestätigten die Abschlussprüfer dem Aufsichtsrat die Wirksamkeit des Risikomanagement- und des internen Kontrollsystems. Außerdem 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.

Der Aufsichtsrat stimmt den Ergebnissen der Abschlussprüfung zu. Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung durch den Prüfungsausschuss und der eigenen Prüfung der Jahresabschlüsse und der Lageberichte der LEONI AG und des Konzerns durch den Aufsichtsrat ergaben sich keine Einwendungen. Der Aufsichtsrat billigt den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der LEONI AG und den Konzernabschluss für das Jahr 2016. Damit ist der Jahresabschluss der LEONI AG festgestellt. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, für das Geschäftsjahr 2016 eine Dividende von 0,50 € je Aktie auszuschütten.

Dank an Vorstand und Mitarbeiter

Der Aufsichtsrat dankt allen Vorstandsmitgliedern und Mitarbeitern für die geleistete Arbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr – ein Jahr, in dem die umfangreichen Veränderungen im Unternehmensbereich Wiring Systems, die strategische Neuausrichtung der Wire & Cable Solutions Division und die Implikationen des Betrugsfalls erneut zu besonderen Herausforderungen geführt haben. Der Aufsichtsrat wünscht dem Vorstand und allen Mitarbeitern viel Erfolg bei den anstehenden Aufgaben. Wir sind überzeugt, dass unser Unternehmen wieder zu nachhaltigem Wachstum zurückkehren und damit auch das Vertrauen rechtfertigen wird, das Sie in LEONI setzen.

Nürnberg, 22. März 2017



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 69 Burgthann ehemaliger Vorstandsvorsitzender der NÜRNBERGER Versicherungsgruppe im Ruhestand	—
1. stellvertretender Vorsitzender	
Franz Spieß ¹ 60 Büchenbach 1. Bevollmächtigter der IG Metall, Geschäftsstelle Schwabach	—
2. stellvertretender Vorsitzender	
Prof. Dr. Klaus Wucherer 72 Ungelstetten / Winkelhaid Geschäftsführer der Dr. Klaus Wucherer Innovations- und Technologieberatungs-GmbH	Festo AG & Co. KG, Esslingen (nicht börsennotiert, Vorsitzender); Heitec AG, Erlangen (nicht börsennotiert, stellv. Vorsitzender); SAP SE, Walldorf (börsennotiert, Mitglied des Aufsichtsrats)
Gabriele Bauer ¹ 60 Prichsenstadt Mitglied des Gesamtbetriebsrats der LEONI AG	—
Dr. Ulrike Friese-Dormann 46 München Rechtsanwältin, Partnerin bei Milbank, Tweed, Hadley & McCloy LLP	—
Josef Häring ¹ 55 Grafenwiesen Betriebsratsvorsitzender	—
Ingrid Hofmann 62 Hiltspolstein Geschäftsführende Gesellschafterin der I.K. Hofmann Unternehmensgruppe	—
Karl-Heinz Lach ¹ 58 Eschweiler Betriebsratsvorsitzender	—
Dr. Werner Lang 49 Ergersheim Geschäftsführer der MEKRA Lang Unternehmensgruppe	Changchun MEKRA Lang FAWAY Vehicle Mirror Co., Ltd., Changchun, China (nicht börsennotiert, Mitglied des Aufsichtsrats); MEKRA Lang Otomotiv Yan Sanayi A.S., Ankara, Türkei (nicht börsennotiert, Vorsitzender)
Richard Paglia ¹ 50 Allersberg Senior Vice President Global Purchasing bei der LEONI Kabel GmbH	—
Prof. Dr. Christian Rödl ² 47 Nürnberg Rechtsanwalt, Steuerberater, Geschäftsführender Partner bei Rödl & Partner GbR	Bayerische Landesbank AöR, München (nicht börsennotiert, Grundkapital zu 100 % gehalten von der BayernLB Holding AG, Mitglied des Aufsichtsrats und Verwaltungsrats) ³ ; Bayern LB Holding AG, München (nicht börsennotiert, Mitglied im Aufsichtsrat) ³ ; Brose Fahrzeugteile GmbH & Co. KG, Coburg (nicht börsennotiert, Mitglied des Gesellschafterbeirats); Herrenknecht AG, Schwanau (nicht börsennotiert, Mitglied des Aufsichtsrats); UVEX Winter Holding GmbH & Co. KG, Fürth (nicht börsennotiert, Mitglied des Gesellschafterbeirats)
Helmut Wirtz ¹ 66 Stolberg Ehemaliger 1. Bevollmächtigter der IG Metall, Verwaltungsstelle Stolberg; im Ruhestand	—

¹ Arbeitnehmervertreter

² Mitglied des Aufsichtsrats seit dem 22.12.2015 (gerichtliche Bestellung); gewählt durch die Hauptversammlung am 04.05.2016

³ Bis 30.04.2017

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

Karl Gadesmann

Finanzvorstand (CFO);
Vorstandsmitglied seit 1. Oktober 2016.

Karl Gadesmann wurde 1962 in Celle geboren. Er startete seine berufliche Karriere nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre, das er in Bamberg und Göttingen absolvierte, 1991 als Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Partner der Pricewaterhouse Coopers AG. 2008 übernahm er die Leitung der externen Berichterstattung und Konzernrechnungslegung der Volkswagen AG. Es folgten Stationen als CFO bei der MAN Truck & Bus AG und der Fritz Dräxlmaier GmbH & Co. KG. Seit Oktober 2016 gehört er dem Vorstand der LEONI AG an.

Dieter Bellé

Vorstandsvorsitzender (CEO) und
Finanzvorstand (bis 30. September 2016)
sowie Arbeitsdirektor;
Vorstandsmitglied seit 1. Oktober 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. Zusätzlich übernahm er im Mai 2015 den Vorstandsvorsitz und übte übergangsweise beide Ämter aus, bevor er im Oktober 2016 die Verantwortung als Finanzvorstand an Karl Gadesmann übergab. Seit Januar 2017 ist er zudem kommissarisch für den Unternehmensbereich Wiring Systems zuständig.

Bruno Fankhauser

verantwortlich für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions;
Vorstandsmitglied seit 1. Februar 2016.

Bruno Fankhauser wurde 1971 in Bern, Schweiz geboren. Er studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität in Bern und wurde nach kaufmännischen Funktionen innerhalb der Ascom Gruppe Geschäftsführer der Typon Holding AG. 2001 kam er als Finanzvorstand zur Studer-Gruppe, deren Vorstandsvorsitz er 2004 übernahm. 2006 wechselte er in das Management Board des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions. Im Februar 2016 wurde er zum Vorstandsmitglied der LEONI AG berufen. Er verantwortet den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions.



LEONI 2016 – Jahresrückblick

Februar

LEONI-KABEL FÜR HIGHTECH-FORSCHUNG

Erstmals gelingt es einem internationalen Forscherteam, das Verschmelzen von zwei schwarzen Löchern anhand ihrer Gravitationswelle aufzuzeichnen und damit die allgemeine Relativitätstheorie von Albert Einstein messtechnisch nachzuweisen. Der LEONI-Anteil daran: In den für die Messung eingesetzten Gravitationswellendetektoren sind konfektionierte Fiber Optic-Spezialkabel von LEONI verbaut.

Mai

BEST PLANT AWARD FÜR RUMÄNISCHEN WSD-STANDORT

Zum dritten Mal in Folge zeichnet die PSA Group den LEONI Wiring Systems-Standort im rumänischen Pitesti mit dem Best Plant Award aus. Gewürdigt werden insbesondere die hohe Liefertreue und die Qualität der von den rund 1.000 Beschäftigten in Pitesti gefertigten Produkte.

Juni

INNOVATIONSPREIS FÜR 6D-KALIBRIERSYSTEM

Unser Kalibriersystem „advintec 6D Laservermessung“ wird auf der Fachmesse Automatica als eines der innovativsten Exponate ausgezeichnet. Die Technologie, mit der Greifer, Vorrichtungen und die Lage der Bauteile in robotergestützten Anwendungen direkt während des Produktionsprozesses vermessen werden können, verbessert die maschinelle Wahrnehmung, was zum Beispiel im Automobil-, Maschinen- und Anlagenbau von Vorteil ist.

REORGANISATION DER WIRING SYSTEMS DIVISION

Der Unternehmensbereich Bordnetz-Systeme stellt sich schlanker und effizienter auf: Hierarchieebenen werden reduziert, Zentralfunktionen gebündelt und global agierende Business Units übernehmen neben der Kundenbetreuung auch die Auftragskoordination mit den Standorten. Die Restrukturierung, durch die weltweit rund 1.100 Stellen entfallen, verbessert die Profitabilität der WSD ab 2017 nachhaltig.

GROSSAUFTRÄGE DER PSA GROUP

Zwei wichtige Großaufträge der PSA Group untermauern unsere Position als Hauptlieferant dieses bedeutenden französischen Automobilherstellers. Die Bestellungen, die über die gesamte Projektlaufzeit ein Volumen von rund 500 Mio. € haben, beinhalten Bordnetz-Systeme für ein Nachfolgemodell der Marke DS und die nächste Generation der Peugeot-Reihen 208 und 2008.

Juli

NEUE STRATEGIE DER WIRE & CABLE SOLUTIONS DIVISION

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions richtet sich strategisch neu aus. Ziel ist es, sich vom zuverlässigen Draht- und Kabelhersteller zum kundenorientierten Lösungsanbieter zu entwickeln. Hierzu soll das Portfolio mit intelligenten Kabeln und Systemen sowie abnehmerspezifischen Dienstleistungen erweitert und um nicht zu den Kernaktivitäten zählende Bereiche bereinigt werden. Damit kann LEONI auch die Chancen der Digitalisierung künftig noch besser nutzen.

August

BETRUGSFALL FÜHRT ZU STARKER ERGEBNISBELASTUNG

Über elektronische Kommunikationswege veranlassen Kriminelle unter Verwendung gefälschter Dokumente und Identitäten Transfers von LEONI-Geldern auf Konten im Ausland. Dadurch entsteht ein Schaden von rund 40 Mio. €. Der Vorstand leitet umgehend eine Untersuchung ein, erstattet Anzeige bei der Kriminalpolizei und prüft Ersatzansprüche. Da eine Klärung im laufenden Jahr nicht zu erwarten ist, wird die Ergebnisprognose für 2016 im September entsprechend nach unten korrigiert.

September

MEHRHEITSBETEILIGUNG AN CHINESISCHEM BORDNETZ-HERSTELLER

LEONI erwirbt 51 Prozent des chinesischen Bordnetz-Herstellers Wuhan Hengtong Automotive. Damit wird unsere Stellung im asiatischen Markt gestärkt und die Basis für künftiges Wachstum in China verbreitert. Wuhan Hengtong beliefert zunächst den Automobilhersteller DPCA, ein Joint Venture der PSA Group mit Dongfeng, Chinas zweitgrößtem Automobilproduzenten. Langfristig soll der Kundenkreis auch andere Fahrzeughersteller vor Ort umfassen.

„PARTNER DES JAHRES“ VON ZIEHM IMAGING

Unser langjähriger Kunde Ziehm Imaging, technologisch führender Hersteller medizinischer C-Bogen Röntgengeräte, ernennt unsere Medizintechniksparte zum „Partner des Jahres 2016“. Ausschlaggebend dafür sind die hohe Qualität und Liefertreue sowie die gute Zusammenarbeit mit LEONI.

Oktober

NEUBAU IN DER UKRAINE

Im westukrainischen Kolomyia legt der Unternehmensbereich Wiring Systems den Grundstein für ein neues Werk. Dieser zweite Standort in dem Land ist auf circa 5.000 Mitarbeiter ausgelegt und soll ab 2017 Bordnetz-Systeme für die europäische Automobilindustrie fertigen.

November

PORTFOLIOSTRAFFUNG IM UNTERNEHMENSBEREICH WCS

Mit der Veräußerung der Tochtergesellschaft LEONI Studer Hard in Bautzen (D) beginnt die Wire & Cable Solutions Division die Bereinigung ihrer Aktivitäten im Sinne der Strategie, ein stärker lösungsorientiertes Geschäftsmodell zu entwickeln. Das Unternehmen, das Strahlenvernetzungsdienstleistungen für Drittkunden anbietet, wird von der Ionisos SAS, einem Spezialisten für ionisierende Strahlung mit Sitz in Frankreich, übernommen.

100 Jahre LEONI

Meilensteine der Unternehmensgeschichte

Die LEONI AG blickt in ihrer 100-jährigen Unternehmensgeschichte auf eine facettenreiche Entwicklung zurück. Auf dem langen Weg von der Gründung einer Fabrik für Leonische Waren im Jahr 1917 bis zum global aufgestellten, führenden europäischen Anbieter von Kabeln und Kabelsystemen für die Automobilbranche und weitere Industrien wurden viele strategische Meilensteine passiert.

Einige besonders wichtige Ereignisse aus den letzten zehn Dekaden möchten wir Ihnen in diesem Kapitel vorstellen: Die Einführung neuer Produkte, die frühe Internationalisierung der Fertigung, wesentliche Akquisitionen, erste Globalisierungsschritte, das offene Bekenntnis zu unternehmerischer Verantwortung und unsere Transformation zum Lösungsanbieter in einer digitalen Zukunft.

Lesen Sie auf den folgenden Seiten mehr darüber, wie diese Meilensteine die Entwicklung der LEONI AG beeinflusst haben und sich bis heute auswirken.



EIN
UNTER-
NEHMEN
WÄCHST



STRA- TEGISCHE WICHTIGE MEILEN- STEINE

LEONISCHE WAREN
EINST UND JETZT

1917

Gründung von LEONI (1917)

Der Zusammenschluss der drei Unternehmen Johann Balthasar Stieber & Sohn, Johann Philipp Stieber und Vereinigte Leonische Fabriken zur Leonische Werke Roth-Nürnberg AG am 23. April 1917 markiert den Beginn der LEONI Firmengeschichte. Die Ursprünge liegen jedoch viel weiter in der Vergangenheit: Im Jahr 1569 eröffnete der Franzose Anthoni Fournier in Nürnberg eine Werkstatt zur Herstellung Leonischer Waren, aus der eine der Gründerfirmen hervorging. Er produzierte feinste, veredelte Drahtprodukte und Gespinste, mit denen wertvolle Stickereien, Bänder und Borten gefertigt werden konnten – angesichts der wachsenden Nachfrage nach kostbaren Gewändern eine vielversprechende Geschäftsidee.



Woher kommt der Name Leonische Waren? Die Bezeichnung leitet sich von der Stadt Lyon ab, in der diese Produkte erfunden wurden. Ihre Herstellung war hochkomplex: Kupferstangen wurden versilbert oder durch Zinkdämpfe mit einer goldähnlichen Messinghaut versehen und anschließend in einem aufwändigen Verfahren zu dünnen Drähten verarbeitet. Dafür war viel Know-how notwendig: Zehn Jahre dauerte eine Ausbildung zum Gesellen. Erst mit der Industrialisierung wurde die Arbeit der Drahtzieher wesentlich erleichtert.

Was nur wenige wissen: Als Nischenprodukt sind klassische Leonische Waren noch heute im Programm von LEONI – ebenso wie veredelte Metallprodukte zur Dekoration und Saitenspinndrähte für Musikinstrumente.



EINSTIEG
IN NEUE MÄRKTE

1928

Start der Herstellung von isolierten Leitungen (1928)

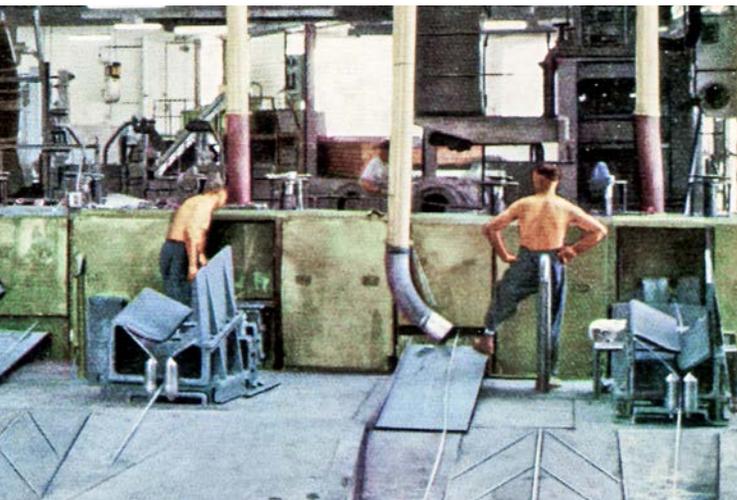
Nach dem Börsengang im Jahr 1923 erschloss sich LEONI mit Drähten und Rundlitzen für die Industrie neue Märkte und schuf damit die Basis für das heutige Angebot. Eine wichtige Kundengruppe wurde die rasch wachsende Elektrobranche, und auch im Automobilbau fanden unsere Drähte und Litzen schon früh Verwendung. Für die erforderliche Isolierung gab es zunächst verschiedene Verfahren: 1928 wurden bei LEONI die ersten Lackdrähte produziert, 1931 die erste gummiisolierte Leitung und 1943 das erste Kunststoffkabel.

Über die Jahre kristallisierten sich PVC und andere Kunststoffe als flexibelste Isolationswerkstoffe heraus, die außerdem über sehr gute elektrische Eigenschaften verfügen. Mit immer wieder neuen Materialmischungen und verfeinerten Technologien erfüllt LEONI inzwischen je nach Anwendungsgebiet unterschiedlichste Anforderungen: Den hohen Brandschutzbestimmungen bei der Gebäudeverkabelung

beispielsweise wird mit halogenfreien Materialien entsprochen. Die Verwendung von Silikonen verbessert die Haptik der Kabel, was nicht nur in der Medizintechnik von großer Bedeutung ist, und geschäumte Materialien werden eingesetzt, wenn bei Datenleitungen besonders gute Übertragungseigenschaften gefordert sind.

Für die in vielen Bereichen erforderliche, zunehmende Beständigkeit gegen Hitze und andere Umwelteinflüsse nutzen wir seit 2006 auch

ein hochmodernes Verfahren, bei dem Kunststoff mit Elektronenstrahlen behandelt wird. Dank dieser und vieler weiterer Innovationen zählt LEONI heute sowohl material- als auch prozessseitig zu den technologisch führenden Kabelherstellern.



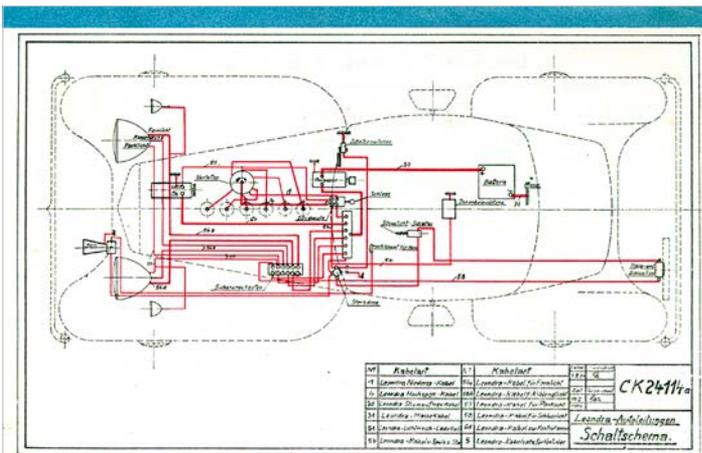
VOM INNOVATIVEN GESCHÄFTSFELD
ZUM HAUPTUMSATZTRÄGER

1956

Beginn der Kabelsatzfertigung (1956)

Ab 1956 übernahm LEONI für die Kunden zunehmend auch die Weiterverarbeitung von Kabeln, die so genannte Kabelkonfektion. In den Wirtschaftswunderjahren begann man zunächst am Standort Mühlhof bei Nürnberg, Kabel für Hausgeräte zuzuschneiden und mit Steckern zu versehen. Als Reaktion auf den stark wachsenden Bedarf wurde 1960 ein Teil der Kabelkonfektion nach Kitzingen verlagert, wo wir auf eine ausreichende Zahl geeigneter Arbeitskräfte zurückgreifen konnten und 1967 schließlich ein eigenes Werk eröffneten. Neben konfektionierten Leitungen für Hausgeräte entstanden dort Kabelsätze für verschiedene Fahrzeughersteller und die IT-Industrie.

In den folgenden Jahrzehnten wurde der Standort sukzessive ausgebaut und auf das rasant wachsende Geschäft mit der Automobilindustrie konzentriert. Mehr und mehr übernahm er Steuerungs-, Qualitätssicherungs- und Entwicklungsaufgaben, während die Serienfertigung von Bordnetzen Anfang der 1990er Jahre ins kostengünstigere Ausland verlagert wurde.



Noch heute hat die Wiring Systems Division ihren zentralen Bordnetz-Standort in Kitzingen, der als Competence Center Serviceleistungen für die weltweiten Werke erbringt. Und das Geschäft mit Bordnetz-Systemen, Kabelsätzen und Komponenten für die Fahrzeugindustrie macht inzwischen mit rund 2,7 Mrd. € mehr als 60 Prozent des Konzernumsatzes aus. Damit zählt LEONI zu den führenden Entwicklungs- und Systemlieferanten weltweit.

75 m

elektrische Leitungen sind durchschnittlich in jedem Kraftwagen verlegt. Jede kleinste Störung verursacht Pannen!

Höchste Güte
Größte Zuverlässigkeit
garantieren die

Leondra
Auto-Leitungen



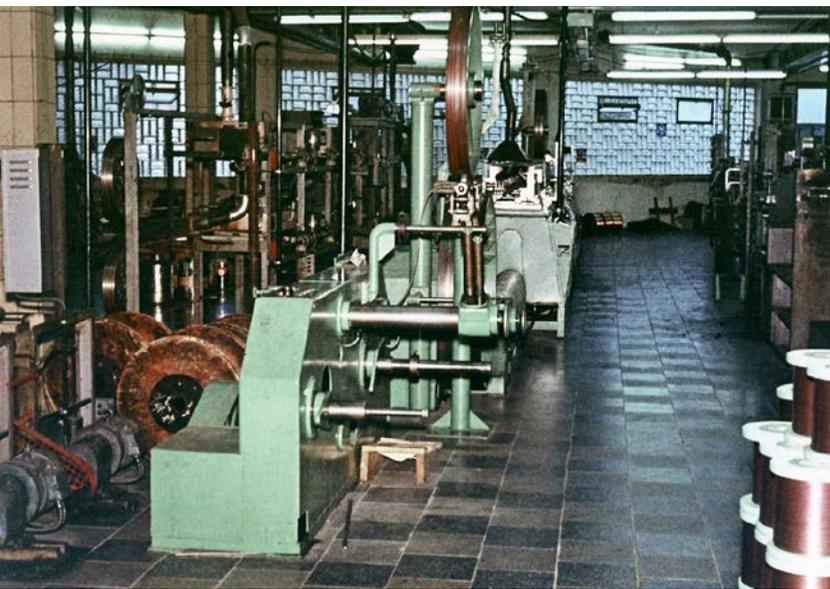
Leonische Draht Werke A.G.
Nürnberg 2, Schliessfach 58

ATTRAKTIVE NISCHEN
ERSCHLIESSEN

1966

Aufnahme der Spezialkabelproduktion (1966)

Die ersten Spezialkabel produzierte LEONI 1966. Diese Koaxialkabel – geschirmte Leitungen für die Datenübertragung in Großrechneranlagen – haben sich inzwischen längst bei unseren Kunden zum beliebten Standardprodukt entwickelt. Die nächste interessante Spezialanwendung waren seismische Kabel, die LEONI in den 1980er Jahren für die Suche nach Erdgas entwickelte. Dafür wurden die Leitungen mit Sensoren ausgestattet, die auf Schallwellen reagierten und damit Hinweise auf mögliche Gasvorkommen lieferten.



Aufgrund der wachsenden Nachfrage nach Kabeln, die nach bestimmten Kundenspezifikationen gefertigt werden, richteten wir 1994 am Standort Roth bei Nürnberg eine erste eigene Fertigungslinie für diese interessante Produktgruppe ein. In den Folgejahren wurden die Kapazitäten kontinuierlich erweitert. Hauptabnehmer sind inzwischen Unternehmen aus dem Maschinenbau und der Antriebstechnik, für die wir Stromversorgungs-, Steuerungs- und Regelungskabel produzieren, sowie Medien- und Veranstaltungsunternehmen, die wir mit Multimediakabeln für Mikrofone und Lautsprecher beliefern.

Ende der 90er Jahre begann LEONI darüber hinaus mit dem Erwerb verschiedener Spezialkabelunternehmen, um sich neue Märkte zu erschließen. Dadurch verfügen wir heute beispielsweise auch in den Bereichen Medizintechnologie, Robotik, petrochemische Industrie, Solar- und Windenergie sowie Bahntechnik über spezifisches Kabel-Know-how und eine überwiegend führende Marktposition.



INTERNATIONALISIERUNG
DER PRODUKTION

1977



Erstes Auslandswerk in Tunesien (1977)

Schon frühzeitig, in den 1970er Jahren, verlagerte LEONI Teile der Kabelsatzfertigung in Niedriglohnländer.

Die erste ausländische Produktionsgesellschaft wurde 1977 in Sousse, Tunesien, gegründet – ein Standort, an dem LEONI auch heute noch erfolgreich aktiv ist. Seit nunmehr 40 Jahren fertigen wir hier Bordnetze für die europäische Automobilindustrie. Anfangs wurde auch die IT-Industrie von Tunesien aus mit Kabelsätzen beliefert.

Aufgrund der zunehmend unsicheren politischen Lage in Nordafrika begann LEONI in den 1980er Jahren mit der Suche nach Alternativen in Osteuropa. Noch vor der Wende wurden erste einfache Kabelsätze in Ungarn hergestellt. Nach dem Fall der Mauer gründeten wir ab 1992 eigene Produktionsstätten in der Region: zunächst in Ungarn, der Slowakei und Polen, später in Rumänien und der Ukraine. Dabei waren teilweise große Herausforderungen zu meistern – vom Bau eines eigenen Wasserwerks bis zur Gründung eines Busunternehmens, um die Beschäftigten verlässlich zur Arbeit zu bringen.

Heute gibt es in der Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) außerdem Fertigungsstandorte in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Portugal, Serbien, Russland und Tschechien sowie in Ägypten und Marokko. Insgesamt sind in Osteuropa inzwischen mehr als 40 Prozent der LEONI-Mitarbeiter beschäftigt, ein Drittel arbeitet in Nordafrika.

LEONI
WIRD GLOBAL

1990

Erste Schritte nach Amerika und Asien (1990)

Neue Märkte erschließen, Wachstumschancen nutzen und zunehmend global agierende Kunden überall auf der Welt schnell und zuverlässig versorgen – diese strategischen Ziele veranlassten LEONI in den 1990er Jahren zu ersten Schritten nach Amerika und Asien. 1990 wurde die erste US-amerikanische Tochtergesellschaft mit Schwerpunkt im Drahtgeschäft gegründet. Im nächsten Vierteljahrhundert folgten in der Region Amerika mehrere Standorte für Bordnetz-Systeme, Automobilleitungen und Spezialkabel für die Industrie in Brasilien, Kanada, Mexiko, den USA und Paraguay. 2016 haben wir unsere Kapazitäten in der Region erneut ausgebaut. Heute arbeiten rund 11 Prozent unserer Beschäftigten in Amerika.

Im Jahr 1993 wagten wir uns nach Asien – mit einem Joint Venture in Singapur und Bordnetz-Werken in China. Dort liegt auch heute unser Schwerpunkt in der Region: Inzwischen haben wir im Reich der Mitte fünf Bordnetz- sowie mehrere Automobil- und Industriekabel-Standorte. Außerdem sind wir in Indien, Japan und Südkorea vertreten. Mit der Mehrheitsbeteiligung an einem chinesischen Bordnetz-Hersteller haben wir unsere Position in Asien 2016 weiter gestärkt. Insgesamt sind heute rund 8 Prozent der LEONI-Mitarbeiter in der Region aktiv.

Auch in Zukunft wollen wir unsere Globalisierung weiter vorantreiben, um das Geschäftsvolumen gleichmäßiger auf die drei Wirtschaftsregionen Amerika, Asien und EMEA zu verteilen. 2016 entfielen fast 16 Prozent des Konzernumsatzes auf Amerika und rund 15 Prozent auf Asien.



NEUE
TECHNOLOGIE

1994

Erweiterung des Produktspektrums um Lichtwellenleiter (1994)

Das wachsende Geschäft mit der IT-Industrie, der Trend zu LAN-Netzen und die immer größeren Datenmengen veranlassten LEONI in den 1990er Jahren, Alternativen zu den bewährten Kupferleitungen zu suchen. Versuche mit Glasfasern waren erfolgversprechend, sodass wir 1994 am Standort Roth bei Nürnberg die erste komplette Fertigungslinie für Lichtwellenleiter (LWL) auf Glasbasis in Betrieb nahmen.

Mit dem Erwerb der späteren LEONI Special Cables am deutschen Standort Friesoythe im Jahr 1999 begannen wir, auch Lichtwellenleiter aus Kunststoff zu produzieren, die robuster als Glasfaserleitungen, aber nur für kürzere Strecken geeignet sind. Damit wird vor allem die Robotikindustrie bedient, ein Segment, in dem LEONI unter den Roboter-unabhängigen Herstellern mit seinen Schlauchpaketen inzwischen Weltmarktführer ist.



2004 gründeten wir die LEONI Fiber Optics und bündelten so das Geschäft mit Lichtwellenleitern. Weitere Akquisitionen folgten, um die Versorgung mit Glasfasern sicherzustellen und neue Absatzmärkte zu erschließen: Einerseits in vielversprechenden Nischen wie Laseranwendungen in der Medizintechnik oder dem Fiber-to-the-home-Segment; andererseits in neuen Regionen wie Nordamerika, wo wir durch die Übernahme der späteren LEONI Fiber Optics, Inc. (USA) einen Marktzugang erhielten. Seit 2014 ist LEONI auch in Asien mit einer eigenen LWL-Fertigung präsent: Vom chinesischen Wire & Cable Solutions-Standort Changzhou beliefern wir vor allem die stark wachsende Windenergie-Industrie mit Lichtwellenleitern zur Messung von Daten wie Temperatur und Geschwindigkeit sowie zur Hochspannungs-Gleichstromübertragung.



VERANTWORTUNG
ÜBERNEHMEN

2003

Unterzeichnung der Sozialcharta (2003)

Als eines der ersten Unternehmen der Welt verfasste LEONI 2003 eine Sozialcharta. Sie regelt verbindlich die Rechte und Pflichten unserer Mitarbeiter in allen LEONI-Gesellschaften rund um den Globus. Sowohl die Einhaltung der Menschenrechte als auch die Sicherung der Versammlungsfreiheit sowie das Verbot von Zwangs-, Kinderarbeit und Diskriminierung sind darin festgeschrieben. Außerdem verpflichtet sich LEONI in der Sozialcharta, die Qualifizierung von Mitarbeitern zu unterstützen und an allen Standorten mindestens die jeweiligen Standards hinsichtlich Arbeitszeit, Vergütung sowie Arbeits- und Gesundheitsschutz einzuhalten.

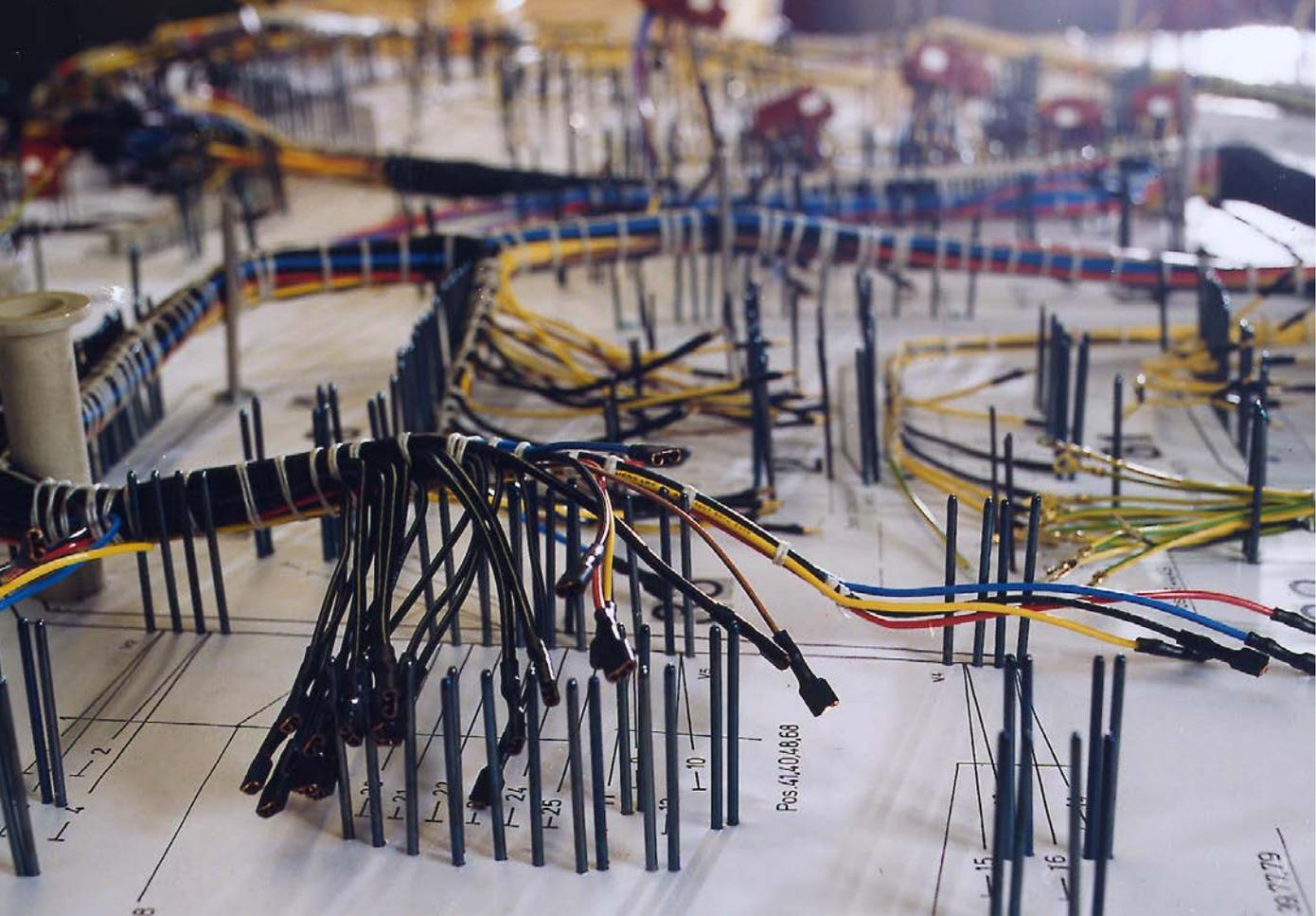
Die lange Tradition verantwortungsvollen Handelns wurde 2007 mit dem „Code of Ethics“, einem Verhaltenskodex für alle Beschäftigten des LEONI-Konzerns, und 2010 mit der Unterzeichnung der Charta der Vielfalt fortgesetzt. Außerdem unterstützen wir regelmäßig soziale Projekte an unseren Standorten.

Der nächste wichtige Schritt zu mehr Nachhaltigkeit erfolgte 2011 mit dem Beitritt zum UN Global Compact, einer weltweiten Initiative der Vereinten Nationen. Damit bekennen wir uns dazu, Arbeitsprozesse und Strategien an zehn universal akzeptierten Prinzipien in den Bereichen Arbeits- und Menschenrechte, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung auszurichten, entsprechende Ziele zu formulieren und jährlich über die erreichten Fortschritte zu informieren. 2015 haben wir zudem ein konzernweites Nachhaltigkeitsmanagement installiert, das unsere Aktivitäten auf diesem Gebiet bündelt und gezielt vorantreibt.



WIRING SYSTEMS
IN NEUER DIMENSION

2008



Übernahme von Valeo Connective Systems (2008)

Mit dem Erwerb von Valeo Connective Systems (VCS), den Bordnetzaktivitäten des französischen Automobilzulieferers Valeo, wuchs der LEONI Unternehmensbereich Wiring Systems 2008 in eine neue Dimension. Zum Zeitpunkt der Übernahme produzierte VCS mit mehr als 12.000 Mitarbeitern an zwölf internationalen Standorten Bordnetz-Systeme und Kabelsätze für verschiedene namhafte Automobilhersteller – damit verbreiterte die größte Akquisition der LEONI-Unternehmensgeschichte das Kundenportfolio der Wiring Systems Division.

Gemeinsam mit der in LEONI Wiring Systems (LWS) France umbenannten VCS stieg LEONI im Bereich Bordnetz-Systeme zum europäischen Marktführer mit einem Anteil von 24 Prozent auf und spielte auch weltweit als einziges europäisches Unternehmen als Nummer 4 ganz vorne mit.

Strategisch passte die Akquisition ebenfalls perfekt: Mit den Kunden von LWS France trat LEONI in den südwesteuropäischen Automobilmarkt ein, verbreiterte das Kundenportfolio auf rund 70 Prozent der am Weltmarkt vertretenen Hersteller und erhöhte die internationale Ausgewogenheit der Abnehmerstruktur. Auch das internationale Produktionsnetzwerk von LEONI wurde mit den überwiegend in Osteuropa und Nordafrika gelegenen Fertigungsstandorten von LWS France sinnvoll ergänzt. In Summe war der Erwerb ein wichtiger Schritt auf dem Weg zum global tätigen Systemlieferanten für die Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie.

HERAUSFORDERUNG DIGITALISIERUNG

LEONI als Lösungsanbieter (2016)

Die Entwicklung von LEONI bleibt nicht stehen. Wir suchen permanent nach Antworten auf neue technologische und gesellschaftliche Herausforderungen. Derzeit beschäftigt sich die Unternehmensgruppe intensiv mit der Digitalisierung, die nahezu alle Lebensbereiche und damit auch zahlreiche Anwendungsgebiete für unsere Produkte betrifft. Unabhängig davon, ob es um autonomes Fahren, Elektromobilität, das Internet der Dinge, intelligente Haustechnik oder vernetzte Medizintechnik geht – überall werden Kabel und Leitungen benötigt, die nicht nur immer leistungsfähiger, sondern zunehmend auch „smart“ sind, also ihre eigene Funktionalität überprüfen und eventuelle Störungen frühzeitig erkennen.

Die Weiterentwicklung unserer Produkte zu intelligenten Kabeln ist folglich der erste Schritt hin zur digitalen Transformation von LEONI. Zusätzlich wird das Angebot um smarte Dienstleistungen erweitert: Entwicklungsberatung, Logistik- und Montageservices oder Schulungen rund um das intelligente Kabel ergeben attraktive Lösungspakete für vielfältige Anwendungen. Dementsprechend hat im vergangenen Jahr zunächst der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions seine strategische Ausrichtung adjustiert, um ein führender Lösungsanbieter von intelligenten und sicheren Energieübertragungs- und Datenmanagement-Systemen zu werden. Auch der Unternehmensbereich Bordnetz-Systeme und die Zentralbereiche des Konzerns stellen sich den Herausforderungen der Digitalisierung.

Für unsere digitale Transformation brauchen wir Partner. Um sich die notwendigen Kompetenzen anzueignen und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, wird LEONI daher mit anderen Unternehmen und Experten kooperieren und bei Bedarf auch Akquisitionen tätigen. Spannende Aufgaben für die Zukunft, denen sich LEONI gerne stellt.

2016

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 Vorschriften 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, 315 Abs. 5 HGB über die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Zusammensetzung und Arbeitsweise der Aufsichtsratsausschüsse.

Aktionäre und Hauptversammlung

Jede Aktie der LEONI AG gewährt grundsätzlich eine Stimme. Während der Hauptversammlung am 04. Mai 2016 konnten erneut alle Aktionäre gleichberechtigt ihr Stimmrecht selbst oder durch Bevollmächtigte ihrer Wahl 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 sowie überwiegend auch in englischer Sprache abrufbar. Alle weiteren relevanten Informationen wurden auf der LEONI-Website veröffentlicht bzw. auf Anfrage übersandt. Im Anschluss an die Hauptversammlung werden sowohl die Präsenz als auch die Abstimmungsergebnisse ebenfalls im Internet veröffentlicht.

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 11:00 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 leoni.com abrufbar.

LEONI-Website
>> www.leoni.com



Präsentation des
Vorstandsvorsitzenden
>> www.leoni.com/de/go/hv16pdf



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. Im Berichtsjahr wurde dieser Katalog um Entscheidungen des Vorstands über die Festlegung und Änderung der organisatorischen Leitprinzipien für den Konzern und die Divisionen sowie den Abschluss von Anstellungs- und Aufhebungsverträgen mit Geschäftsführern der beiden Divisionen ergänzt. Außerdem wurde der Geschäftsverteilungsplan jeweils im Zuge der Veränderungen im Vorstand aktualisiert.

Alle Informationen über das seit dem 01. Januar 2015 geltende Vergütungssystem des Vorstands sowie die im Jahr 2016 vorgenommenen Anpassungen sind im Vergütungsbericht enthalten.

Vergütungsbericht
» Seite 138

2016 hat sich die Zusammensetzung des Vorstands wie folgt verändert: Am 29. Januar 2016 bestellte der Aufsichtsrat Bruno Fankhauser als neues Vorstandsmitglied für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions. Er trat sein Amt am 01. Februar 2016 an. Sein Vorstandsmandat läuft zunächst bis zum 31. Dezember 2018. Am 22. März 2016 berief der Aufsichtsrat Karl Gadesmann zum neuen Finanzvorstand. Er trat sein Amt am 01. Oktober 2016 an und wurde zunächst bis zum 31. Dezember 2019 bestellt. In seiner außerordentlichen Sitzung am 29. Juli 2016 stimmte der Aufsichtsrat einer Vereinbarung mit Dr. Frank Hiller über sein einvernehmliches Ausscheiden aus dem Vorstand zum 31. Dezember 2016 zu und bestellte Martin Stüttem zu seinem Nachfolger für den Unternehmensbereich Wiring Systems. Martin Stüttem wird sein Amt am 01. April 2017 antreten, sein Vorstandsmandat läuft zunächst bis zum 31. Dezember 2020. Vom Zeitpunkt des Ausscheidens von Dr. Frank Hiller bis zum Amtsantritt von Martin Stüttem wird der Unternehmensbereich Wiring Systems kommissarisch vom Vorstandsvorsitzenden Dieter Bellé geleitet. Die Überleitung der Verantwortlichkeit erfolgte ab November 2016. Er verantwortete ferner neben seiner Tätigkeit als Vorstandsvorsitzender bis zum Amtsantritt von Karl Gadesmann am 01. Oktober 2016 auch das Finanzressort.

2016 setzte sich der Vorstand damit wie folgt zusammen:

Dieter Bellé, Diplom-Betriebswirt, 60	
Erste Bestellung:	2000
Bestellt bis:	31.12.2019
Zuständigkeit:	Vorstandsvorsitzender (CEO) Leitung der Ressorts Corporate Legal, Corporate Compliance, Corporate Strategy, Corporate Communications, Corporate Internal Audit, Corporate Investor Relations und Corporate Human Resources, Arbeitsdirektor; bis 30.09.2016 Finanzvorstand (CFO), Leitung der Ressorts Corporate Accounting, Corporate Controlling, Corporate Finance, Corporate Information Management, Corporate Information Security, Corporate Risk Management, Corporate Taxes; bis 31.01.2016 kommissarische Leitung der Wire & Cable Solutions Division und des Ressorts Corporate Marketing gemeinsam mit Dr. Frank Hiller; ab November 2016 Überleitung der kommissarischen Verantwortung für die Division Wiring Systems und das Ressort Corporate Sustainability
Bruno Fankhauser, Betriebsökonom (Lic. Rer. Pol.), 45	
Erste Bestellung:	2016
Bestellt bis:	31.12.2018
Zuständigkeit:	ab 01.02.2016 Leitung der Wire & Cable Solutions Division und des Ressorts Corporate Marketing
Karl Gadesmann, Diplom-Kaufmann, 54	
Erste Bestellung:	2016
Bestellt bis:	31.12.2019
Zuständigkeit:	ab 01.10.2016 Finanzvorstand (CFO), Leitung der Ressorts Corporate Accounting, Corporate Controlling, Corporate Finance, Corporate Information Management, Corporate Information Security, Corporate Risk Management, Corporate Taxes
Dr.-Ing. Frank Hiller, Diplom-Ingenieur, 50	
Erste Bestellung:	2014
Bestellt bis:	31.12.2017 (eilvernehmliche Niederlegung zum 31.12.2016)
Zuständigkeit:	Leitung der Division Wiring Systems und des Ressorts Corporate Sustainability; bis 31.01.2016 kommissarische Leitung der Wire & Cable Solutions Division und des Ressorts Corporate Marketing gemeinsam mit Dieter Bellé

Arbeit des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der LEONI AG überwacht und berät den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens. Seine Arbeit ist durch Gesetz, Satzung, Kodex und Geschäftsordnung geregelt. Im Geschäftsjahr 2016 wurden die Beratungs- und Kontrolltätigkeiten deutlich intensiviert, insbesondere im Hinblick auf die Restrukturierung der Wiring Systems Division und die Aufarbeitung des im August aufgedeckten Betrugsfalls. Auf Basis der Ergebnisse der Effizienzprüfung der Arbeit des Aufsichtsrats aus dem Jahr 2015 wurde außerdem die Zahl der Aufsichtsrats- und Ausschusssitzungen erhöht. Details dazu enthält der Bericht des Aufsichtsrats.

Gemäß dem deutschen Mitbestimmungsgesetz setzt sich der Aufsichtsrat 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 weiteren Kriterien, die eine qualifizierte Aufsicht und Beratung des Vorstands der LEONI AG sicherstellen. 2016 wurde die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats um ein aktualisiertes Anforderungsprofil ergänzt. Dieses sieht eine Besetzung des Aufsichtsrats mit Mitgliedern vor, die aufgrund ihrer Erfahrung, fachlichen Kenntnis, Unabhängigkeit, Leistungsbereitschaft, Integrität und Persönlichkeit die Aufgaben eines Aufsichtsratsmitglieds in einem international tätigen Industriekonzern erfolgreich wahrnehmen können. Das Aufsichtsgremium der LEONI AG setzt sich aus Mitgliedern zusammen, die diese Anforderungen erfüllen. Auch die nach dem Anforderungsprofil vorgesehene hinreichende Vielfalt im Hinblick auf unterschiedliche berufliche Hintergründe, Fachkenntnisse und Erfahrungen ist sichergestellt.

Alle Anteilseignervertreter sind unabhängig im Sinne von Ziffer 5.4.1 und Ziffer 5.4.2 des Kodex. Insbesondere stehen sie in keiner geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zur LEONI AG oder deren Organen, einem kontrollierenden Aktionär oder einem mit diesen verbundenen Unternehmen, die einen wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenskonflikt begründen kann. Die Aufsichtsratsmitglieder üben auch keine Organfunktion oder Beratungsaufgaben bei wichtigen Wettbewerbern des LEONI-Konzerns aus. Zur Wahl als Mitglied des Aufsichtsrats sollen nur Kandidatinnen und Kandidaten vorgeschlagen werden, 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 der Grenze für die Regelzugehörigkeitsdauer abgewichen werden. Im Falle des Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Werner Rupp wurde in der Sitzung des Aufsichtsrats am 22. März 2016 eine solche Abweichung beschlossen. Damit stehen der LEONI AG die Fachkompetenz und die Erfahrung Herrn Dr. Rups im Falle seiner Wiederwahl für eine weitere Amtszeit zur Verfügung. Neben diesen allgemeinen Kriterien werden auch die folgenden Anforderungen des Anforderungsprofils an spezielle Fachkenntnisse erfüllt: Mindestens ein Mitglied verfügt über unternehmerische Globalisierungserfahrungen, industrielle Kenntnisse in den für LEONI wichtigen Regionen und Märkten sowie Sachverstand in der Automobil(zuliefer)industrie. Mindestens ein unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrats besitzt ferner jeweils speziellen Sachverstand auf den Gebieten der Rechnungslegung und Abschlussprüfung (Finanzexperte) und vertiefte Kenntnisse auf den Gebieten Internationales Gesellschaftsrecht, Compliance, Risikomanagement, Kartellrecht, Kapitalmarkt und M&A. Die Aufsichtsratsmitglieder sind in ihrer Gesamtheit mit dem Sektor, in dem die Gesellschaft tätig ist, vertraut. Zum Frauenanteil im Aufsichtsrat wird auf den Abschnitt Zielgrößen für Frauenanteile in der Erklärung zur Unternehmensführung verwiesen.

Zielgrößen für Frauenanteile
» Seite 53

Mit Ausnahme von Prof. Dr. Christian Rödl haben die Mitglieder des Aufsichtsrats der LEONI AG jeweils höchstens drei weitere Mandate in anderen Gesellschaften oder Aufsichtsgremien von Unternehmen, die vergleichbare Anforderungen stellen. Prof. Dr. Christian Rödl ist Mitglied in drei weiteren gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten. Zwei dieser Mitgliedschaften enden zum 30.04.2017. Außerdem gehört er zwei vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen an. Keines dieser Unternehmen ist börsennotiert. Eine genaue Übersicht der wahrgenommenen Mandate aller Aufsichtsratsmitglieder enthält das Kapitel Aufsichtsrat und Vorstand im Geschäftsbericht.

Aufsichtsrat und Vorstand
» Seite 14

Der Aufsichtsrat überprüft die Effizienz seiner Arbeit regelmäßig anhand eines ausführlichen Fragebogens. Die letzte Effizienzprüfung wurde im Herbst 2016 initiiert und das Ergebnis in der ersten Sitzung des Jahres 2017 vorgestellt. Insgesamt bestätigten die Mitglieder eine gute Effizienz. Verbessert werden soll die personelle Unterstützung, insbesondere bei Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Sitzungen. Zudem soll die Effizienz im Geschäftsjahr 2017 wieder durch einen externen Berater geprüft werden. Schwerpunkte werden eine Überprüfung des zugrundeliegenden Fragebogens und der Effizienz in den Bereichen Internes Kontrollsystem, Risikomanagement, Compliance sowie bei Struktur- und Organisationsveränderungen sein.

Um die Effizienz der Aufsichtsratsarbeit zu erhöhen, existieren jeweils ein Prüfungs-, Personal-, Nominierungs-, Vermittlungs- und Strategieausschuss, die im Berichtsjahr bis auf den Vermittlungsausschuss regelmäßig tagten. Die jeweiligen Ausschussvorsitzenden berichteten in den Aufsichtsratssitzungen über die Arbeit der Ausschüsse.

Der Prüfungsausschuss besteht aus vier Mitgliedern, unter denen der Aufsichtsrat ein Mitglied zum Vorsitzenden bestellt. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Prof. Dr. Christian Rödl, 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. Aufgabe des Prüfungsausschusses ist es, vorab den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht, den Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen (Abhängigkeitsbericht) sowie den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zu diskutieren und zu prüfen. Darüber hinaus erörtert der Prüfungsausschuss den Halbjahres- und etwaige Quartalsfinanzberichte mit dem Vorstand. Er befasst sich mit Fragen der Rechnungslegung und der Compliance, dem Risikomanagement, der Internen Revision und dem internen Kontrollsystem einschließlich der Prüfung der Wirksamkeit der jeweils vorhandenen Systeme und Maßnahmen. Darüber hinaus prüft er die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und holt die entsprechende Unabhängigkeitserklärung ein. Er erteilt den Prüfungsauftrag an den Abschlussprüfer und schließt die Honorarvereinbarung mit diesem. Des Weiteren bestimmt er dessen Prüfungsschwerpunkte. Die im Geschäftsjahr 2016 durchgeführte Effizienzprüfung des Prüfungsausschusses ergab eine gute Effizienz. Verbesserungspotential wurde nicht erkannt. Dies galt im Übrigen auch für den Personal-, Nominierungs- und Strategieausschuss.

Dem Personalausschuss gehören neben dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats als Ausschussvorsitzenden sein erster Stellvertreter sowie je ein auf Vorschlag der Anteilseignervertreter und der Arbeitnehmervertreter des Aufsichtsrats gewähltes Aufsichtsratsmitglied an. Aufgabe des Ausschusses ist die Beratung über die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder, das Vergütungssystem für den Vorstand, die wesentlichen Vertragselemente der Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder sowie die Genehmigung von Verträgen mit Aufsichtsratsmitgliedern gemäß § 114 AktG. Auch die Verhandlung der Vertragsinhalte mit den Vorstandsmitgliedern obliegt dem Personalausschuss. Ferner wurde dem Personalausschuss die Befugnis übertragen, über die Regelung der rechtlichen Beziehungen zwischen der LEONI AG und ihren ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern zu entscheiden sowie über die Genehmigung von Krediten an Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der LEONI AG, den Abschluss von Anstellungs- und Aufhebungsverträgen mit Geschäftsführern der beiden Divisionen und den Aufschub von Mitteilungen nach Art. 17 der Marktmissbrauchsverordnung, sofern der Aufsichtsrat dafür zuständig ist.

Dem Nominierungsausschuss gehören neben dem Aufsichtsratsvorsitzenden, der zugleich den Vorsitz des Ausschusses führt, zwei weitere Mitglieder der Anteilseignervertreter an. Er hat die Aufgabe, dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung bezogen auf die von der Hauptversammlung zu wählenden Aufsichtsratsmitglieder der Anteilseignerseite geeignete Kandidaten vorzuschlagen. Die Beurteilung der Geeignetheit eines Kandidaten bzw. einer Kandidatin erfolgt anhand des vom gesamten Aufsichtsrat erarbeiteten Anforderungsprofils und eines Fragebogens.

Zur Wahrnehmung der in § 31 Abs. 3 Satz 1 MitbestG bezeichneten Aufgaben hat der Aufsichtsrat gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG einen Vermittlungsausschuss gebildet, dem der Aufsichtsratsvorsitzende, sein Stellvertreter sowie je ein von den Aufsichtsratsmitgliedern der Arbeitnehmer und der Aktionäre mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen gewähltes Mitglied angehören.

Dem Strategieausschuss gehören neben dem Aufsichtsratsvorsitzenden jeweils drei Mitglieder der Anteilseignervertreter und der Arbeitnehmervertreter an. Der Aufsichtsrat wählt ein Ausschussmitglied zum Ausschussvorsitzenden. Der Ausschuss befasst sich beratend und vorbereitend mit der Unternehmensstrategie, die unter anderem die Themenkomplexe Forschung und Entwicklung, das Produktsortiment und Geschäftsfelder, Zielmärkte, Wachstum und die Risikoeinschätzung umfasst.

Über die Zusammensetzung der Ausschüsse informiert das Kapitel Aufsichtsrat und Vorstand im Geschäftsbericht.

Aufsichtsrat und Vorstand
» Seite 14

Der Aufsichtsrat erachtet Fortbildung als wichtigen Baustein seiner Tätigkeit. Soweit erforderlich, wurden die Mitglieder des Gremiums 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.

Weitere Details zur Arbeitsweise des Aufsichtsrats sowie zu Anzahl und Schwerpunkten der Ausschusssitzungen im Jahr 2016 sind im Bericht des Aufsichtsrats ausführlich dargestellt, ebenso wie Einzelheiten über Veränderungen in der Zusammensetzung des Gremiums. Über die Struktur und Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats informiert der Vergütungsbericht.

Bericht des Aufsichtsrats
» Seite 5

Vergütungsbericht
» Seite 138

Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

Die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG zum Wohl des Unternehmens wurde 2016 intensiviert. Der Aufsichtsrat begleitete die Tätigkeit des Vorstands aktiv, insbesondere bei der Reorganisation der Wiring Systems Division sowie der Aufarbeitung des Betrugsfalls. 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 sämtliche relevanten Ereignisse sowie die Planung, den Geschäftsverlauf, die Risikosituation und die Compliance-Maßnahmen. In Ergänzung zu den Aufsichtsratssitzungen, bei denen der Vorstand anwesend war, berieten

Bericht des Aufsichtsrats
» Seite 5

sich die Vorsitzenden der beiden Gremien bei einem monatlichen Jour fixe und mehrfach auch bei anlassbezogenen Zusammenkünften über alle relevanten aktuellen Themen. Der Bericht des Aufsichtsrats enthält zusätzliche Informationen über die Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat.

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.

2016 wurde die Compliance, wie im Vorjahr bereits beschlossen, reorganisiert und weiterentwickelt. Im Einzelnen wurden die Ziele neu formuliert, die Organisation neu geordnet und personell gestärkt, Risikoanalysen inklusive Identifikation und Allokation von Verantwortlichkeiten durchgeführt sowie das Compliance Management System aktualisiert. Außerdem wurden das Reporting an Vorstand und Aufsichtsrat optimiert sowie das Hinweismanagementsystem und die Prozesse zur Bearbeitung von Non-Compliance Sachverhalten verbessert. Weitere Informationen zur Compliance enthält der Konzernlagebericht.

Konzernlagebericht
» Seite 59

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 sowie 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 2016 sowie die verkürzten Konzernzwischenabschlüsse im Halbjahresfinanzbericht und in den Quartalsberichten der LEONI AG wurden unter Beachtung der internationalen Rechnungslegungsgrundsätze (IFRS) aufgestellt. Der Einzelabschluss der LEONI AG wird nach den Vorschriften des HGB und des AktG sowie ergänzenden Bestimmungen der Satzung erstellt.

Die Hauptversammlung wählte am 04. Mai 2016 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 bzw. ab 03. Juli 2016 gemäß Art. 19 der Marktmissbrauchsverordnung (EU 596/2014)) wurden unverzüglich auf der LEONI-Website veröffentlicht, sobald die LEONI AG davon Kenntnis erhielt. Für das Jahr 2016 wurden folgende Transaktionen gemeldet:

LEONI-Website
 >> www.leoni.com



Datum	Meldepflichtige Person, Funktion	Emittent	Mitteilungspflichtiges Geschäft	Ort des Geschäftsabschlusses
05.12.2016	Karl Gadesmann, Mitglied des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 5.000 nennwertlosen LEONI-Aktien zu einem Kurs von € 29,55 je Stück. Gesamtvolumen: € 147.750,00	Xetra, MIC XETR
13.05.2016	Dieter Bellé, Mitglied des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG ¹	Kauf von 5.700 nennwertlosen LEONI-Aktien zu einem Kurs von € 29,67 je Stück. Gesamtvolumen: € 169.129,85	Xetra via Ing-DiBa

¹ WKN 540888, ISIN DE0005408884

Am 31. Dezember 2016 waren Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat im Besitz von durch die LEONI AG ausgegebenen Aktien. Der Besitz verteilte sich wie folgt:

Aktienbesitz	Aktienstückzahl z. 31.12.2016	Prozent-Anteil am Grundkapital bei 32,669 Mio. Stück Aktien
Aufsichtsrat und ihm nahestehende Personen	16.543	0,05
Vorstand und ihm nahestehende Personen	36.050	0,11
Aufsichtsrat und Vorstand gesamt	52.593	0,16

Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB und § 315 Abs. 5 HGB¹

Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG haben am 08. Dezember 2016 folgende Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG) verabschiedet:

Die LEONI AG entspricht mit den nachstehenden Ausnahmen sämtlichen vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex („Kodex“) in der Fassung vom 05. Mai 2015 und wird ihnen mit den nachstehenden Ausnahmen auch künftig entsprechen:

1. 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 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 willkürlich und würde zu nicht mehr nachvollziehbaren Vergleichsmaßstäben führen. Die Empfehlung bietet daher keine effiziente Hilfestellung bei der Festlegung der Vorstandsvergütung.
2. Die Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft erhalten eine variable Vergütung, deren Auszahlung von der Erreichung von mindestens 50 Prozent des geplanten Jahresüberschusses während eines Dreijahreszeitraums abhängt. Die aktuell geltenden Vorstandsdiensverträge sehen, insbesondere aufgrund der Neubestellung von drei Vorstandsmitgliedern, für die einzelnen Vorstandsmitglieder jeweils unterschiedliche Dreijahreszeiträume vor, die mit Ablauf der Geschäftsjahre 2017, 2018 oder 2019 enden werden. Der Aufsichtsrat hat heute seine Zustimmung erteilt, die laufenden Dreijahreszeiträume einvernehmlich zu beenden und für alle Vorstandsmitglieder einheitlich einen neuen Dreijahreszeitraum zu beginnen, der die Jahre 2017 bis 2019 umfasst. Die Vorstandsmitglieder erhalten für die abgelaufene Zeit der nun vorzeitig beendeten Dreijahreszeiträume keine Vergütung aus der Mittelfristkomponente und in einem Fall, in dem gemäß den Regelungen des Anstellungsvertrags Abschläge an das Vorstandsmitglied gezahlt wurden, sind diese zurück zu gewähren. Zu Beginn des Geschäftsjahres 2017 werden die Planjahresüberschusswerte für die einzelnen Jahre des Dreijahreszeitraums neu festgelegt. Hierin könnte eine Änderung der Erfolgsziele und der Vergleichsparameter gemäß Ziffer 4.2.3 Abs. 2 S. 8 des Kodex gesehen werden, sodass dieser Empfehlung aufgrund der Anpassung nicht entsprochen wird.

¹ Die Erklärung zur Unternehmensführung nach §§ 315 Abs. 5 i.V.m. 289a HGB ist Bestandteil des Konzernlageberichts. Gemäß § 317 Abs. 2 Satz 4 HGB sind die Angaben nach § 289a Abs. 2 und § 315 Abs. 5 HGB nicht in die Prüfung durch den Abschlussprüfer einzubeziehen; insoweit ist im Rahmen der Prüfung lediglich festzustellen, ob diese Angaben gemacht wurden.

Aus Sicht des Aufsichtsrats ist der Neubeginn des Dreijahreszeitraums erforderlich, um die Mittelfristzielsetzungen zu harmonisieren und eine einheitliche Zielfestlegung für alle Vorstandsmitglieder herzustellen, da bislang stark voneinander abweichende Planjahresüberschusswerte für die unterschiedlichen Dreijahreszeiträume galten. Des Weiteren waren bei einzelnen Vorstandsmitgliedern die Planjahresüberschusswerte so angesetzt, dass in Verbindung mit der Verfehlung der Planjahresüberschusswerte in den Geschäftsjahren 2015 und 2016 eine Erreichung der Erfolgsziele der Mittelfristkomponente für den aktuell laufenden Dreijahreszeitraum unmöglich erschien. Zwar zeigt sich darin, dass die variable Vergütung im Falle schwacher Unternehmensergebnisse auch zu einem wünschenswerten Rückgang der Vergütung führt. Allerdings verliert die Mittelfristkomponente ihre Anreizwirkung, wenn die Erfolgsziele unerreichbar sind. Dies würde dazu führen, dass das Vergütungssystem nicht mehr in ausreichender Weise langfristige Anreize setzen würde.

Seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung vom 10. Dezember 2015 hat die LEONI AG den Empfehlungen des Kodex in der Fassung vom 05. Mai 2015, mit der in 1. genannten Ausnahme entsprochen.

Nürnberg, 08. Dezember 2016
LEONI AG

Für den Vorstand Für den Aufsichtsrat



Dieter Bellé



Dr. Werner Rupp

Angaben zu Unternehmensführungspraktiken

Anregungen des Kodex

Die LEONI AG entspricht freiwillig den nicht obligatorischen Anregungen des Kodex mit Ausnahme von Ziffer 2.3.2, wonach ein Stimmrechtsvertreter auch während der Hauptversammlung erreichbar sein sollte. Die Stimmrechtsvertreter sind während der Hauptversammlung nur für anwesende Aktionäre und deren Vertreter erreichbar. Nicht teilnehmende Aktionäre konnten den Stimmrechtsvertretern am Tag der Hauptversammlung 2016 Weisungen über das Aktionärsportal nur bis 11:00 Uhr übermitteln. Diese zeitliche Begrenzung dient dazu, eine zuverlässige Berücksichtigung der Weisungen bei der Abstimmung sicherzustellen.

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.

LEONI-Website
 >> www.leoni.com



Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Zusammensetzung und Arbeitsweise der Aufsichtsratsausschüsse

Die Zusammensetzung der Ausschüsse des Aufsichtsrats findet sich im Geschäftsbericht im Kapitel Aufsichtsrat und Vorstand. Weitere Angaben zu Aufgaben und Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie den Ausschüssen des Aufsichtsrats sind zu finden im Corporate Governance Bericht, dort unter „Leitung und Geschäftsführung durch den Vorstand“ sowie „Arbeit des Aufsichtsrats“. Informationen zu Aufgaben und Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie deren Zusammensetzung und die Zusammensetzung der Ausschüsse des Aufsichtsrats finden sich auch auf der Website der LEONI AG.

Ausschüsse des
 Aufsichtsrats
 >> Seite 15

Corporate
 Governance-Bericht
 >> Seite 42

LEONI-Website
 >> [www.leoni.com/de/
 investor-relations/
 corporate-governance/](http://www.leoni.com/de/investor-relations/corporate-governance/)



Zielgrößen für Frauenanteile

§ 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 seit dem 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 Grundsatz beschlossen, die Quote getrennt zu erfüllen und der Gesamterfüllung für die Wahlen zum Aufsichtsrat in den ordentlichen Hauptversammlungen am 04. Mai 2016 und am 11. Mai 2017 daher auch konsequent widersprochen. Deshalb galt bzw. gilt für diese Wahlen, dass die Anteilseigner- und die Arbeitnehmerbank jeweils gesondert zu mindestens 30 Prozent mit Frauen bzw. Männern besetzt sein müssen.

Derzeit wird die gesetzliche Quote auf der Anteilseignerseite des Aufsichtsrats 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 das Ziel festgelegt, bis zum 30. Juni 2017 eine Quote von 15 Prozent zu erreichen. Derzeit ist diese Zielquote nicht erreicht, da dem Vorstand aktuell drei Männer und keine Frau angehören. Im Geschäftsjahr 2016 wurden drei neue Vorstandsmitglieder bestellt. Dabei wurde keine Frau berücksichtigt, da die jeweils bestellten männlichen Bewerber aus Sicht des Aufsichtsrats für diese Aufgaben am besten qualifiziert waren.

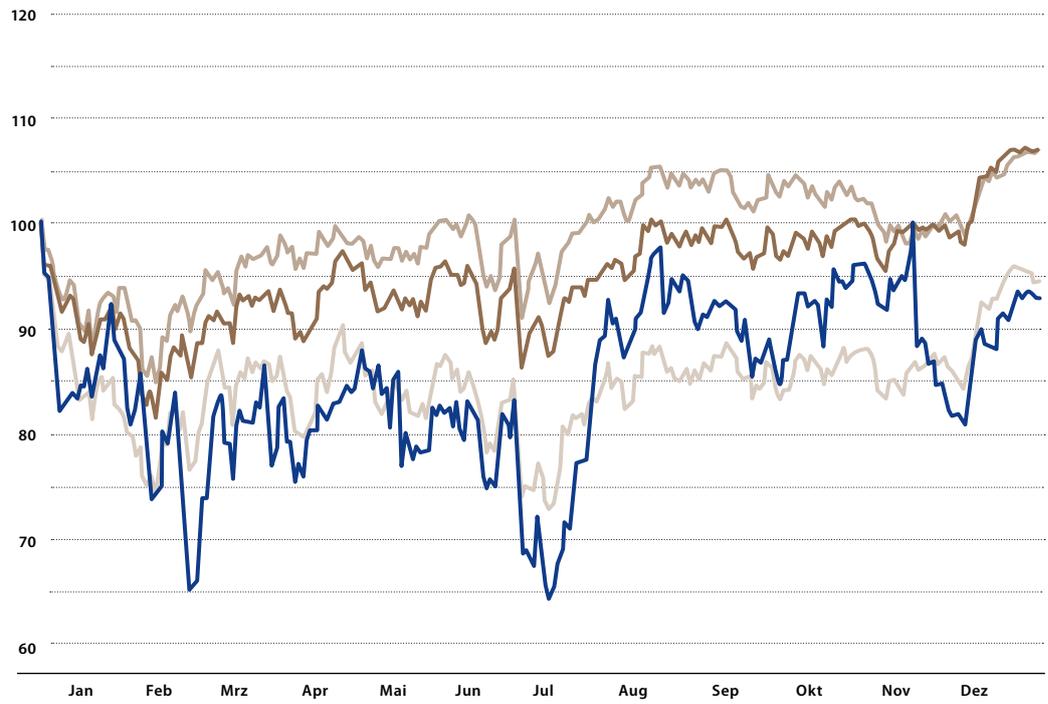
Für die nächsten beiden Ebenen unterhalb des Vorstands der LEONI AG hat der Vorstand das Ziel festgelegt, bis zum 30. Juni 2017 eine Quote von 8 Prozent für die erste bzw. 14 Prozent für die zweite Führungsebene zu erreichen. Im Geschäftsjahr 2016 standen keine Neubesetzungen auf der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands an. Dieser Ebene gehört daher weiterhin keine Frau an, so dass die Zielgröße im Geschäftsjahr 2016 nicht erreicht wurde. Auf der darunter liegenden Führungsebene gab es im Geschäftsjahr 2016 zwei Neubesetzungen. Für eine der Stellen wurde eine Frau gewonnen, für die zweite konnte trotz entsprechender Suche keine geeignete weibliche Kandidatin gefunden werden. Damit lag der Frauenanteil auf dieser Ebene bei 13 Prozent und unterschritt die angestrebte Quote leicht.

Die LEONI-Aktie

LEONI
DAX
MDAX
DAX-Sektorindex
Automobile

Indiziert zum
30. Dezember 2015

Kursentwicklung 2016



Die LEONI-Aktie im Überblick

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

Mehrjahresübersicht Kennzahlen LEONI-Aktie

		2016	2015	2014	2013	2012 ⁴
Anzahl der Aktien zum Jahresende	Mio. Stück	32,669	32,669	32,669	32,669	32,669
Ergebnis	€ / Aktie	0,30	2,36	3,51	3,23	4,80
Eigenkapital	€ / Aktie	28,03	30,5	28,09	25,33	24,00
Dividende	€ / Aktie	0,50 ¹	1,00	1,20	1,00	1,50
Ausschüttungssumme	Mio. €	16,3 ¹	32,7	39,2	32,7	49,0
Ausschüttungsquote	%	156 ¹	42	34	31	31
Jahreshöchstkurs ²	€ / Aktie	36,39	62,81	60,66	55,08	40,21
Jahrestiefkurs ²	€ / Aktie	23,45	32,10	39,02	28,97	23,42
Jahresschlusskurs ²	€ / Aktie	33,85	36,45	49,40	54,33	28,55
Kurs-Gewinn-Verhältnis ³		112,8	15,4	14,1	16,8	5,9
Dividendenrendite ³	%	1,5 ¹	2,7	2,4	1,8	5,3
Marktkapitalisierung 31.12.	Mio. €	1.106	1.191	1.614	1.775	933
Durchschnittlicher Tagesumsatz	Stück	257.733	281.773	247.842	226.364	284.545

¹ Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung² Xetra-Tagesschlusskurse³ Bezogen auf Jahresschlusskurs⁴ Anpassung einiger Beträge aufgrund der Änderung IAS 19**Jahresschlussputz rettet Aktienjahr**

2016 brachte den Börsen rund um den Globus einige Überraschungen. Zu Jahresbeginn gingen viele Aktienmärkte auf Talfahrt. Weltweit wurde die Stimmung gedämpft durch Sorgen um die chinesische Konjunktur, wachsende geopolitische Spannungen sowie die Unsicherheit über die Geldpolitik der US-Notenbank. Auch der Verfall des Ölpreises, der als Indiz für einen drohenden Abschwung gewertet wurde, machte sich bemerkbar. Im zweiten Quartal setzte eine allgemeine Erholung ein, die durch den Schock über das Brexit-Votum nur unerwartet kurz unterbrochen wurde. Robuste Arbeitsmarktdaten in den USA, die besser als erwartete Konjunktur in China und sich erholende Rohstoffpreise stabilisierten die Entwicklung in den Folgequartalen. Größere positive Impulse blieben jedoch aus.

Erst nach der Wahl in den USA kam es zu einem für viele überraschenden Schub. Gefragt waren hauptsächlich Aktien aus zyklischen Branchen sowie Finanz- und Rohstofftitel. Einige Indizes legten einen Schlusspunkt hin und beendeten das Jahr mit Höchstnotierungen, vor allem an den amerikanischen Börsenplätzen: Sowohl der Dow Jones als auch der S & P 500 gewannen 2016 zweistellig an Wert. Die asiatischen Börsen profitierten weniger: Der japanische Nikkei stieg im Jahresverlauf nur leicht, und der Hongkonger Hang Seng bewegte sich Ende 2016 etwa auf dem Niveau von Anfang Januar. Uneinheitlich entwickelten sich die europäischen Aktienmärkte: Während der britische FTSE 100 Ende des Jahres zweistellig im Plus stand, gab der italienische Leitindex belastet durch die Bankenkrise des Landes um rund 10 Prozent nach. Der Euro Stoxx 50 kam auf einen leichten Zuwachs von knapp 1 Prozent.

Automobiltitel im Minus

Das deutsche Börsenbarometer DAX schloss 2016 mit einer Steigerung um 6,9 Prozent. Ähnlich gut entwickelte sich der MDAX, der mit einem Plus von 6,8 Prozent aus dem Handel ging. Die deutschen Automobilwerte konnten mit diesem Verlauf nicht mithalten. Der DAX Sektorindex Automobile lag Ende Dezember 5,6 Prozent und der Subindex der Automobilzulieferer sogar 14,5 Prozent im Minus.

LEONI gibt 7 Prozent nach

Die Aktie der LEONI AG entwickelte sich im ersten Halbjahr 2016 zunächst ähnlich wie der Gesamtmarkt und fiel Anfang Juli auf den Jahrestiefstand von 23,45 €. Danach zog der Kurs bis Mitte August kräftig an, ging nach Bekanntwerden des Betrugsfalls und der entsprechenden Prognosekorrektur aber nochmals deutlich zurück. Nach erneuten Gewinnen im Herbst wurde Mitte November der Jahreshöchstwert von 36,39 € erreicht. Es folgte eine weitere Delle, bevor Mitte Dezember wieder ein spürbarer Aufwärtstrend einsetzte, sodass die LEONI-Aktie mit 33,85 € aus dem Handel ging. Gegenüber dem Vorjahresschlusskurs entsprach das einer Einbuße von 7,1 Prozent.

In der Folge nahm die Marktkapitalisierung der rund 32,7 Millionen LEONI-Aktien im Stichtagsvergleich per 31. Dezember von rund 1.191 Mio. € auf 1.106 Mio. € ab.

Handel mit LEONI-Aktien verringert

Im Geschäftsjahr 2016 nahm die Zahl der gehandelten LEONI-Aktien an der Frankfurter Wertpapierbörse und im elektronischen System XETRA auf insgesamt rund 65,7 Mio. Stück ab im Vergleich zu circa 71,3 Millionen LEONI-Aktien im Vorjahr. An jedem Börsentag wechselten damit im Durchschnitt 257.733 Aktien den Besitzer (Vorjahr: 281.773). In Summe hatte das Handelsvolumen einen Wert von rund 2.000 Mio. € (Vorjahr: 3.355 Mio. €); damit belegte LEONI im MDAX-Börsenumsatz-Ranking der Deutschen Börse Rang 35 nach Platz 17 im Vorjahr.

Aktionärsstruktur und Stimmrechtsmitteilungen

Die Anteilseignerstruktur von LEONI hat sich 2016 kaum verändert. Die rund 32,7 Mio. Aktien befinden sich unverändert zu 100 Prozent im Streubesitz. Davon besaßen institutionelle Investoren Ende des Jahres weiterhin circa zwei Drittel, private Anleger hielten das übrige Drittel. Die Mehrheit, etwa 60 Prozent der Anteile, lag in Deutschland. Der Rest verteilte sich gleichmäßig auf das übrige Europa mit Schwerpunkt in Großbritannien sowie die USA.

Ende 2016 war das US-amerikanische Investmenthaus T. Rowe Price mit mehr als 5 Prozent größter Einzelaktionär von LEONI. Die US-amerikanische Dimensional Holdings Inc. erwarb 2016 etwas mehr als 3 Prozent an der LEONI AG. Auch die Hans Wilms Beteiligungs GmbH, Deutschland, erhöhte ihren Anteil wieder auf über 3 Prozent. Zu den weiteren bedeutenden Einzelaktionären zählten die Schroders PLC, Großbritannien, die Classic Fund Management Aktiengesellschaft, Liechtenstein, und die Schweizer UBS Group, die jeweils die 3-Prozent-Meldeschwelle überschritten hatten. Die State Street Corporation, USA, reduzierte ihre Beteiligung auf unter 3 Prozent.

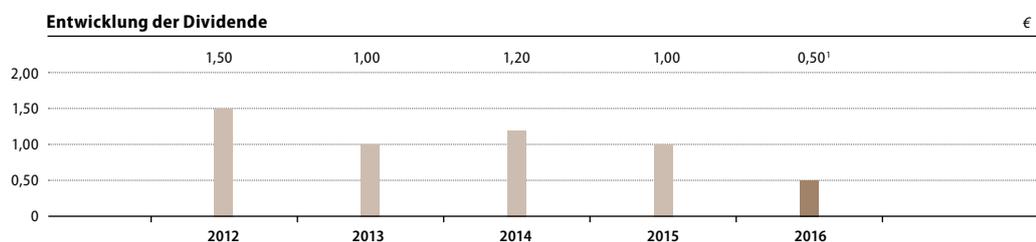
Alle Stimmrechtsmitteilungen gemäß § 21 Abs. 1 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG), die bei LEONI im Geschäftsjahr 2016 eingingen, sowie frühere Meldungen können auf unserer Website eingesehen werden.

LEONI-Website
 >> www.leoni.com

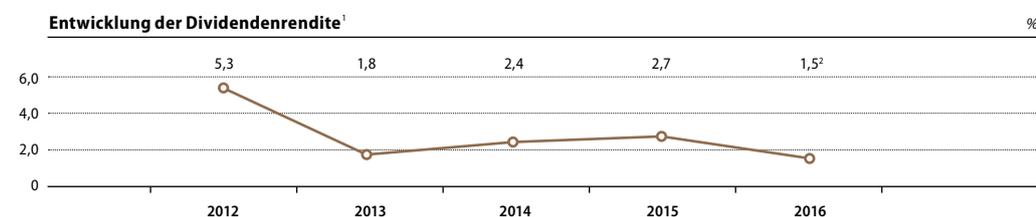


Dividendenausschüttung

Grundsätzlich sieht die Dividendenpolitik der LEONI AG vor, circa ein Drittel des Konzern-Nettogewinns an die Aktionäre auszuschütten, um sie angemessen am wirtschaftlichen Erfolg zu beteiligen. Für das Geschäftsjahr 2016 schlagen wir der Hauptversammlung am 11. Mai 2017 eine Dividende von 0,50 € je LEONI-Aktie vor (Vorjahr: 1,00 €). Insgesamt sollen damit 16,3 Mio. € an die Anteilseigner ausbezahlt werden (Vorjahr: 32,7 Mio. €). Die Ausschüttungsquote ist in diesem Jahr überdurchschnittlich hoch. Damit wollen wir einerseits vermeiden, dass unsere Aktionäre durch den Betrugsfall belastet werden, andererseits wollen wir damit auch unsere Zuversicht für die Entwicklung der nächsten Jahre signalisieren.



¹ vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung



¹ bezogen auf den Jahresendkurs

² vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

Finanzanalysten wieder zuversichtlicher

2016 wurde LEONI wie im Vorjahr von insgesamt 20 Banken und Investmenthäusern regelmäßig beobachtet und bewertet (Stand: Ende Dezember). Die Investmentprofis beurteilten ein Engagement bei LEONI wieder etwas positiver als vor einem Jahr: Ende Dezember 2016 empfahlen acht Finanzmarktanalysten LEONI-Aktien zum Kauf, sieben rieten, sie zu halten, und fünf sprachen sich für einen Verkauf aus.

Analysten-Coverage (Stand 31.12.2016)

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

Investor-Relations-Aktivitäten auf hohem Niveau

Transparenz und intensive Kommunikation mit den Share- und Stakeholdern hat für LEONI im Sinne guter Corporate Governance einen hohen Stellenwert. Aus diesem Grund informieren wir LEONI-Aktionäre sowie Analysten und weitere Finanzmarktakteure, die Medien und die interessierte Öffentlichkeit gleichberechtigt, ausführlich und zeitnah über die aktuelle bzw. künftige Unternehmensentwicklung.

Ein wesentlicher Bestandteil unserer Investor-Relations-Arbeit ist der persönliche Dialog mit den genannten Zielgruppen. Daher war der Vorstand auch 2016 eng in die IR-Aktivitäten eingebunden. Die Entwicklung, Strategie und Perspektiven der LEONI AG wurden wieder auf der jährlichen Analysten- und Investorenkonferenz anlässlich der Vorlage des Geschäftsberichts präsentiert. Zusätzlich nahmen wir an weiteren international besetzten Investorenkonferenzen in Europa und den USA teil und veranstalteten zahlreiche Roadshows im europäischen Raum. Hinzu kamen Einzelgespräche des Vorstands mit Analysten und Vertretern der Presse.

Alle kursrelevanten Informationen werden unverzüglich mittels Ad-hoc-Meldungen veröffentlicht, ebenso weitere Publikationen, insbesondere Geschäfts- und Zwischenberichte sowie Medienmitteilungen. Zur 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 Analysten-/Investorenveranstaltungen und die Telefonkonferenzen zeitgleich vollständig im Internet übertragen wird.

Darüber hinaus bietet unsere Website umfangreiche 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 begrenzten Zeitraum können zudem die Vorträge eingesehen werden, die im Rahmen der Bilanzpressekonferenz und der Hauptversammlung sowie bei Telefonkonferenzen gehalten wurden.

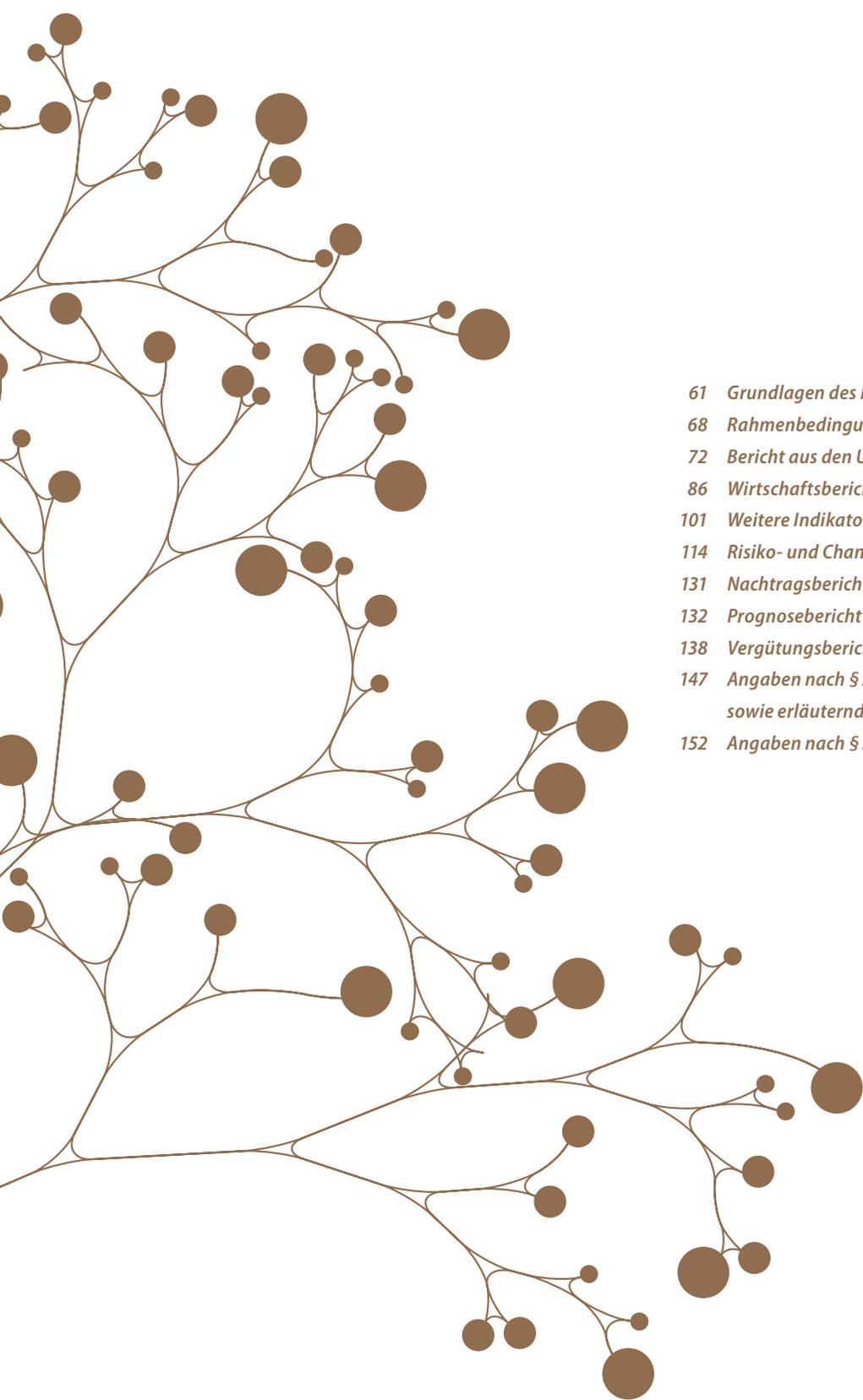
LEONI-Website
 >> www.leoni.com





KONZERNLAGEBERICHT





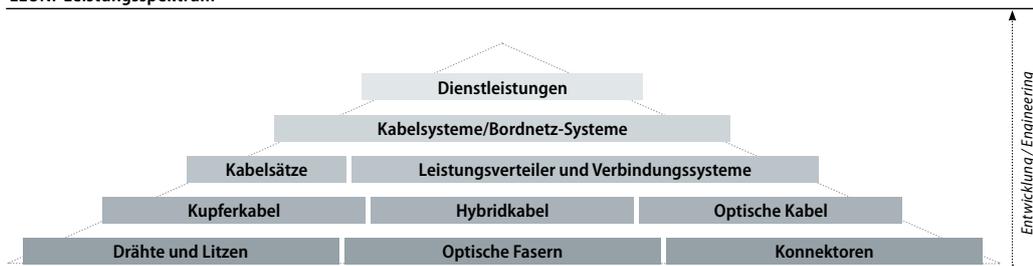
61	<i>Grundlagen des Konzerns</i>
68	<i>Rahmenbedingungen</i>
72	<i>Bericht aus den Unternehmensbereichen / Segmentbericht</i>
86	<i>Wirtschaftsbericht</i>
101	<i>Weitere Indikatoren</i>
114	<i>Risiko- und Chancenbericht</i>
131	<i>Nachtragsbericht</i>
132	<i>Prognosebericht</i>
138	<i>Vergütungsbericht</i>
147	<i>Angaben nach § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB sowie erläuternder Bericht für das Geschäftsjahr 2016</i>
152	<i>Angaben nach § 315 Abs. 5 HGB</i>

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): Der Unternehmensbereich 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. Hauptgeschäft des Unternehmensbereichs Wiring Systems (WSD) ist die Entwicklung, Fertigung und der Vertrieb von Kabelsätzen, kompletten Bordnetz-Systemen sowie dazugehörigen Komponenten und Steckverbindungen für die internationale Automobil- und Zulieferindustrie.

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 sie in Einkauf, Entwicklung und anderen Zentralbereichen ebenso wie 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 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. Der detaillierte Aufbau der Unternehmensbereiche ist im Bericht aus den Unternehmensbereichen/ Segmentbericht beschrieben.

Bericht aus den
Unternehmensbereichen/
Segmentbericht
» Seite 72 ff

Wesentliche Standorte und Konsolidierungskreis-Veränderungen

Ende 2016 war LEONI mit 80 Tochtergesellschaften (Vorjahr: 78) und 93 Produktionsstandorten (Vorjahr: 92) in 32 Ländern (Vorjahr: 32) in Europa, Asien, Amerika und Nordafrika präsent. Die Wire & Cable Solutions Division setzte sich aus 15 In- und 28 Auslandsgesellschaften zusammen, davon sieben in Asien und sieben in Amerika sowie 14 in der Region EMEA (Europe, Middle East, Africa). Im Unternehmensbereich Wiring Systems gab es drei inländische und 30 ausländische Gesellschaften, wovon acht in Asien, sechs in Amerika und 16 in der Region EMEA lagen. Darüber hinaus sind vier Gesellschaften in der Region EMEA für beide Divisionen tätig. Hinzu kommt die LEONI AG als Holdinggesellschaft.

Weltkarte mit den
wesentlichen Standorten
» LEONI im Überblick

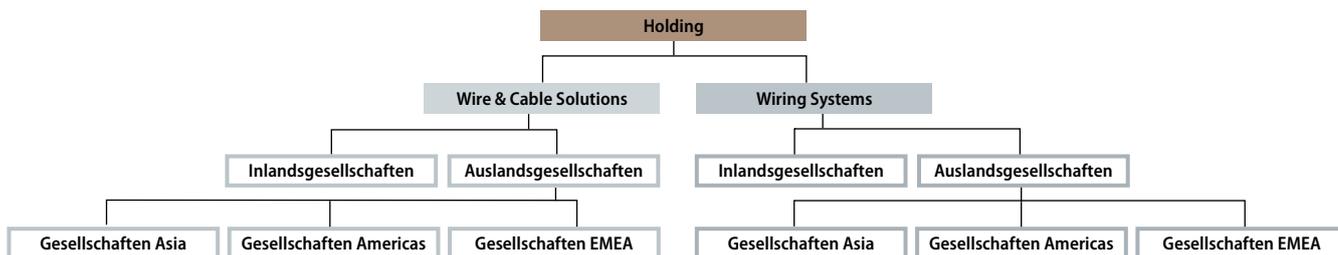
Im Berichtsjahr erwarb LEONI 51 Prozent des chinesischen Bordnetz-Herstellers Wuhan Hengtong Automotive, um die Stellung im asiatischen Markt auszubauen. Im Zuge der Bereinigung des Produktportfolios wurde die auf Strahlenvernetzungsdienstleistungen spezialisierte Tochtergesellschaft LEONI Studer Hard GmbH veräußert. Darüber hinaus veränderte sich der Konsolidierungskreis im Berichtsjahr nur unwesentlich.

Details dazu enthält der Konzernanhang sowie der Segmentbericht.

Konzernanhang
» Seite 160 ff

Bericht aus den
Unternehmensbereichen/
Segmentbericht
» Seite 72 ff

Organisation des Konzerns



Grundlagen des Konzerns

Organisationsstruktur
Wesentliche Standorte
und Konsolidierungskreis-Veränderungen
Kunden und Absatzmärkte
Konzernstrategie

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 Elektrogeräte-industrie. Die Automobilbranche ist die wichtigste Abnehmergruppe – 2016 trug sie rund 79 Prozent des LEONI-Gesamtumsatzes (Vorjahr: 77 Prozent). Mit den fünf größten Kunden erwirtschaftete das Unternehmen in der Berichtsperiode wie im Vorjahr ein Geschäftsvolumen von circa 1,7 Mrd. €. Dies entsprach unverändert 38 Prozent des Konzernumsatzes.

Wir betreiben unser Geschäft überwiegend in Europa, Amerika und Asien. Mit einem Umsatzanteil von rund 69 Prozent (Vorjahr: 65 Prozent) ist derzeit die Region Europa – inklusive dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) – das wichtigste Absatzgebiet von LEONI. Auf Amerika entfallen wie im Vorjahr circa 16 Prozent und auf Asien etwa 15 Prozent (Vorjahr: 18 Prozent). Weitere Details über die wesentlichen Kundengruppen und Absatzmärkte der beiden Unternehmensbereiche sind im Segmentbericht zusammengefasst.

Bericht aus den
Unternehmensbereichen/
Segmentbericht
>> Seite 72 ff

Konzernstrategie

Die Strategie von LEONI zielt darauf ab, basierend auf angestammten Geschäftsmodellen innovative Lösungen für neue technologische und gesellschaftliche Herausforderungen zu entwickeln, um systematisch Wachstumspotenziale zu erschließen. Die Grundlage dafür bilden globale Megatrends, an denen wir unsere Aktivitäten orientieren. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions hat sich im Berichtsjahr entsprechend neu ausgerichtet und den Wandel zu einem führenden Lösungsanbieter von intelligenten und sicheren Energieübertragungs- und Datenmanagement-Systemen eingeleitet. Im Unternehmensbereich Wiring Systems wurde die strategische Ausrichtung ebenfalls adjustiert, um sich konsequent als führender Bordnetz-Lieferant und Technologiepartner der internationalen Fahrzeugindustrie zu positionieren.

Strategie
Wire & Cable Solutions Division
>> Seite 66

Strategie
Wiring Systems Division
>> Seite 65

Die für LEONI wichtigsten globalen Trends und daraus resultierende Wachstumspotenziale sind nachfolgend beschrieben. 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. Details zu den Innovationen, die LEONI auf diesen Gebieten entwickelt, finden Sie im Kapitel Forschung & Entwicklung.

Forschung & Entwicklung
>> Seite 109 ff

Globale Megatrends

DIGITALISIERUNG Der wichtigste Trend, den wir derzeit beobachten, ist die Digitalisierung. Sie wirkt sich auf nahezu alle Lebensbereiche aus und führt auch in den Märkten von LEONI zu großen Veränderungen. Grundsätzlich geht sie mit wachsenden Energie- und Datenübertragungsmengen einher, was für LEONI enorme Potenziale birgt. Denn in vielen Anwendungsgebieten werden künftig immer mehr und auch intelligente Kabellösungen benötigt, die leistungsfähiger und smart sind, also ihre eigene Funktionalität überprüfen und

eventuelle Störungen frühzeitig erkennen können. Chancen sehen wir unter anderem in den Bereichen autonomes Fahren, Elektromobilität, Smart Grid, Industrie 4.0, Internet der Dinge, intelligente Haustechnik oder vernetzte Medizintechnik.

MOBILITÄT Da der Schwerpunkt unserer Aktivitäten auf Kabeln und Kabelsystemen für die Fahrzeugindustrie liegt, ist die zunehmende Mobilität, die wiederum von wachsender Digitalisierung, Globalisierung und Verstädterung sowie steigendem Umweltbewusstsein und knappen Ressourcen beeinflusst wird, ebenfalls von besonderer Bedeutung für LEONI. Gerade hier liegen die Chancen, die sich für uns ergeben, in der Digitalisierung: Die intelligente Vernetzung des Fahrzeugs und der Trend zu autonomem Fahren führen beispielsweise zu einem zunehmenden Bedarf an ausfallsicheren Bordnetzarchitekturen oder hochwertigen Spezialkabeln, die eine zuverlässige und schnelle Übertragung der wachsenden Datenmenge zwischen Sensoren, Steuerungselementen und Fahrzeugkomponenten gewährleisten. Ein zweites wichtiges Zukunftsfeld, in dem LEONI bereits stark vertreten ist, sind Angebote für die Elektromobilität. Außerdem profitieren wir vom Trend zu 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.

DATENMANAGEMENT/BIG DATA In vielen Märkten von LEONI spielen die zuverlässige und intelligente Verteilung von Daten sowie die Analyse und Verarbeitung wachsender Datenmengen eine immer wichtigere Rolle. Für uns ergeben sich daraus auf mehreren Gebieten Chancen: Einerseits haben wir kupfer- und glasfaserbasierte Kabel- und Kabelsystemlösungen für die Ausstattung von modernen Datenzentren. Andererseits sind wir mit neu erworbenem Software- und Simulations-Know-how in der Lage, unseren Kunden künftig selbst cloud-basierte Datenanalysen anzubieten.

ENERGIEMANAGEMENT Wachsender Energiebedarf stellt unsere Gesellschaft vor große Herausforderungen, sowohl hinsichtlich der Erzeugung als auch in Bezug auf die zuverlässige Versorgung. LEONI ist beispielsweise Partner für die komplette Verkabelung von Kraftwerken und den zugehörigen Energieverteilnetzen. Ferner ist LEONI dank neu erworbenem Software- und Simulations-Know-How in der Lage, eine proprietäre Software einzusetzen, die zeitreihenbasierte Simulationen erstellt, um beispielsweise elektrische Verteilnetze durch SmartGrid-Technologien zu optimieren.

INDUSTRIALISIERUNG & AUTOMATISIERUNG Der wichtigste Trend auf diesem Gebiet ist die digitale Vernetzung der Produktion mithilfe modernster IT- und Kommunikationstechnik (Industrie 4.0). 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. 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 Zukunftschancen für das Unternehmen.

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.

Strategie Wiring Systems Division

Die Wiring Systems Division hat 2016 parallel zu den umfangreichen Restrukturierungs- und Reorganisationsaktivitäten an ihrer strategischen Ausrichtung gearbeitet. Ziel ist es, sich basierend auf dem bestehenden Geschäftsmodell noch klarer als führender Bordnetz-Lieferant und Technologiepartner der internationalen Fahrzeugindustrie zu positionieren. Die wichtigsten globalen Trends für den Unternehmensbereich sind Digitalisierung, Elektromobilität und autonomes Fahren sowie Automatisierung.

Die Chancen der Digitalisierung will sich der Unternehmensbereich WSD mit innovativen Produkten, Lösungen und Geschäftsmodellen besser erschließen. Die verstärkte digitale Ausrichtung des Produktportfolios erfolgt vor allem über neue Technologien und mehr Produktintelligenz in den Bereichen Sensorik, Elektronik und Analytik. Bereits heute beschäftigen sich zahlreiche Entwicklungsprojekte mit digitalen Herausforderungen, die sich insbesondere aus den Anforderungen des autonomen Fahrens ergeben.

Im Bereich autonomes und vernetztes Fahren ist die Wiring Systems Division als Entwicklungs- und Systempartner eng in die Aktivitäten der Automobilkonzerne eingebunden. Künftig werden wir uns auf diesem Gebiet noch intensiver engagieren, beispielsweise im Segment ausfallsichere Bordnetzarchitekturen, und unsere Systemkompetenz weiter vergrößern.

Unser Angebot für Fahrzeuge mit alternativen Antriebstechniken wollen wir durch innovative Bordnetz-Lösungen ausbauen und damit unsere gute Marktstellung weiter verbessern. Die Basis bilden zahlreiche Elektromobilitätsprojekte verschiedener Automobilhersteller, die LEONI derzeit bearbeitet oder im Geschäftsjahr 2016 gewinnen konnte. Details zu entsprechenden Entwicklungsaktivitäten enthält das Kapitel Forschung & Entwicklung.

Forschung & Entwicklung
» Seite 109 ff

Dem Trend zu Automatisierung trägt die Wiring Systems Division ebenfalls Rechnung: In der nach wie vor stark manuell geprägten Bordnetz-Fertigung sollen künftig sukzessive Arbeitsgänge automatisiert und vernetzt werden, um langfristig Effizienz-, Qualitäts- und Kostenvorteile zu erzielen.

Strategie Wire & Cable Solutions Division

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions erarbeitete im Berichtsjahr eine neue Geschäftsstrategie. Die Vision ist es, sich zu einem führenden Lösungsanbieter von intelligenten und sicheren Energieübertragungs- und Datenmanagement-Systemen zu entwickeln. Damit

- wird eine erfolgreiche Neupositionierung entlang der Megatrends Energie- und Datenmanagement angestrebt,
- erweitern wir das Leistungsangebot und die Geschäftsmodelle in unseren Kernmärkten und
- etablieren divisionsweit eine Technologieplattform als Basis, um mit neuen Technologien sowie intelligenten Lösungsangeboten zusätzliche Umsätze zu generieren.

Durch die Neuausrichtung wird der Unternehmensbereich WCS vom zuverlässigen Draht- und Kabelhersteller zum kundenorientierten Lösungsanbieter und präferierten Partner global tätiger Konzerne. In Zukunft hat er nicht nur Komponenten, Konfektion und Systeme im Programm, sondern wird dieses Portfolio als Systempartner mit kundenspezifischen Dienstleistungen und erweiterten Geschäftsmodellen wesentlich vergrößern. Ziel ist es, die Produkte und Systeme im doppelten Sinne intelligent zu machen.

Im Zuge der Neuausrichtung wurden die Automobil-, Automatisierungs-, Medizintechnik-, Robotik- und Transportindustrie sowie der Bereich erneuerbare Energien als kernstrategische Märkte definiert. In diesen Segmenten eröffnet uns insbesondere der Trend zur Digitalisierung neue Optionen, um mit innovativen Produkten, Lösungen und Services nachhaltig erfolgreich zu agieren. Hierfür benötigen wir zusätzliches Know-how in den Bereichen Sensorik, Elektronik, Software-Entwicklung sowie Messtechnik und -analytik. Deshalb wird der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions künftig verstärkt Partnerschaften mit externen Experten eingehen und tätigt bei Bedarf auch Akquisitionen.

Für die nicht zu den Kernaktivitäten zählenden Bereiche prüfen wir verschiedene Optionen, die von der Weiterentwicklung des Geschäfts bis zum Verkauf reichen. Details zu bereits erfolgten Veräußerungen und organisatorischen Veränderungen enthalten der Segment- und der Nachtragsbericht.

Bericht aus den Unternehmensbereichen/
Segmentbericht
» Seite 72 ff

Nachtragsbericht
» Seite 131

Über die 2016 erreichten Fortschritte der beiden Divisionen bei der Strategieumsetzung informieren die beiden Kapitel Segmentbericht sowie Forschung & Entwicklung. Details zur konzernweiten Finanzierungsstrategie finden Sie im Kapitel Finanzlage. LEONI hält keine strategischen Kapitalbeteiligungen.

Bericht aus den Unternehmensbereichen/
Segmentbericht
» Seite 72 ff

Forschung & Entwicklung
» Seite 109 ff

Unternehmensführung und Steuerungssystem

Finanzlage
» Seite 92 ff

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.

Corporate Governance
Bericht
» Seite 42 ff

Vergütungsbericht
» Seite 138 ff

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 Zielen und der Entwicklung der Steuerungskennzahlen im abgelaufenen Geschäftsjahr enthält das Kapitel Geschäftsverlauf im Überblick/Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Entwicklung. Die Ziele für das Geschäftsjahr 2017 sind im Prognosebericht dargestellt.

Geschäftsverlauf
im Überblick
» Seite 86 f

Prognosebericht
» Seite 132 ff

Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaft

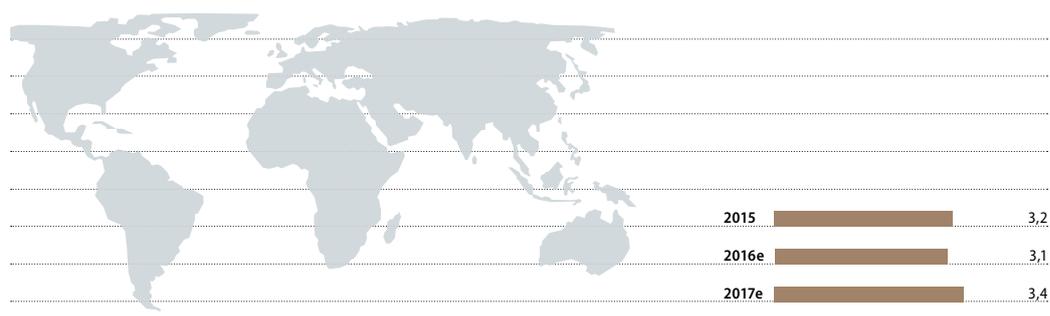
Das weltweite Wirtschaftswachstum fiel 2016 etwas schwächer aus als zunächst erwartet. Der Internationale Währungsfonds (IWF) passte seine Prognose in der Berichtsperiode erneut mehrfach nach unten an. Laut dem „World Economic Outlook“ des IWF vom Januar 2017 expandierte die globale Konjunktur 2016 um 3,1 Prozent und damit auf einem ähnlichen Niveau wie im Vorjahr.

Die einzelnen Ländergruppen entwickelten sich sehr unterschiedlich: In den Industrienationen stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) insgesamt voraussichtlich um 1,6 Prozent und damit stärker als angenommen. Treibende Kraft waren mit einem Plus von 1,6 Prozent die USA, deren Wirtschaft sich nach einem enttäuschenden ersten Halbjahr rasch und nachhaltig erholte. Mit 1,7 Prozent dürfte der Zuwachs in der Eurozone noch etwas höher ausgefallen sein. Dabei kompensierte der gute Verlauf in Spanien und Deutschland die zurückhaltende Konjunktur in Italien und Frankreich.

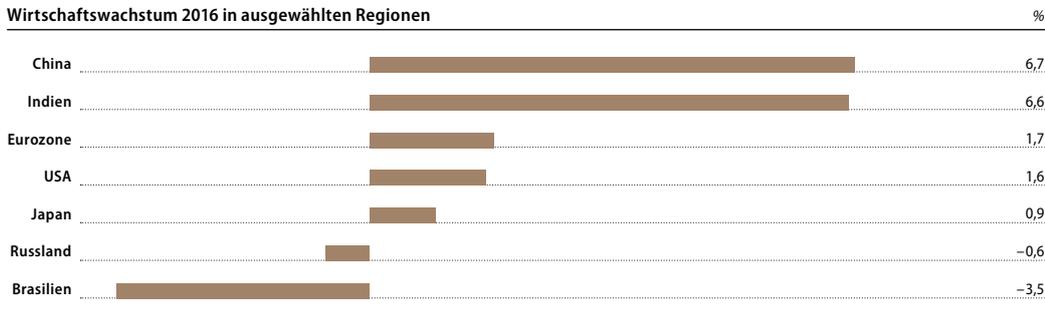
In Summe deutlich dynamischer zeigten sich die Entwicklungs- und Schwellenländer. Sie erreichten 2016 eine Steigerungsrate von 4,1 Prozent, die dennoch unter den Erwartungen vom Jahresbeginn lag. Spitzenreiter war China, das dank staatlicher Stützungsmaßnahmen um 6,7 Prozent expandierte. Auch Indien verzeichnete mit voraussichtlich 6,6 Prozent einen kräftigen Zuwachs. Brasilien und Russland verharrten dagegen in der Rezession, auch wenn diese in Russland spürbar geringer ausfiel als im Vorjahr. Hier machten sich wie in anderen ölexportierenden Staaten die Vereinbarung der OPEC und anderer Länder zur Begrenzung der Fördermengen und der in der Folge deutlich höhere Ölpreis bemerkbar.

Weltwirtschaftswachstum 2015 bis 2017

%



Quelle: IWF



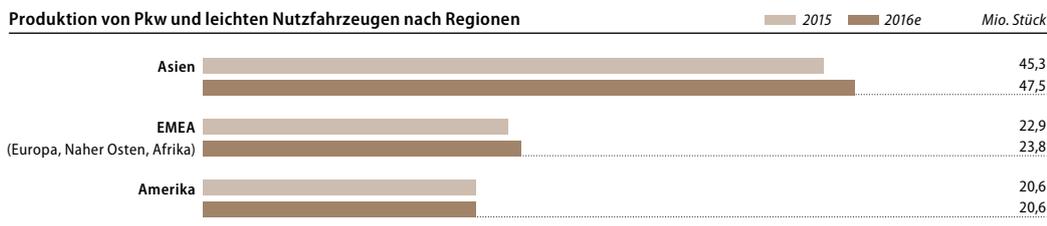
Quelle: IWF (Schätzung)

Branchenkonzunktur

Die internationale **Automobilindustrie** konnte sich 2016 nach Angaben des VDA (Verband der Automobilindustrie) auf eine solide Nachfrage in nahezu allen wichtigen Absatzregionen stützen. Die drei großen Pkw-Märkte China, Europa und USA verzeichneten jeweils steigende Neuzulassungen. Vor allem der chinesische Markt entwickelte sich dynamisch, aber auch in Europa gab es ein deutliches Plus. Der US-Markt wuchs dagegen nur leicht.

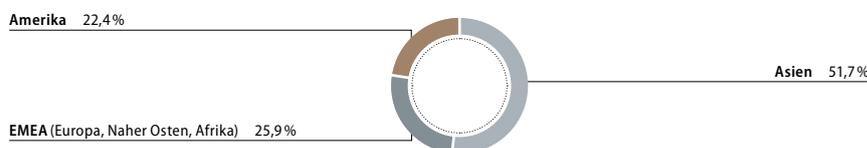
Das Marktforschungsinstitut IHS Automotive schätzt, dass die Produktion von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen 2016 um fast 4 Prozent auf rund 92 Millionen Fahrzeuge zulegte und damit etwas stärker als zu Jahresbeginn angenommen. Dabei erhöhte sich das Volumen in Asien sowie im Wirtschaftsraum EMEA und stagnierte in Amerika. Asien bleibt folglich die mit Abstand größte Fahrzeughersteller-Region weltweit.

Wie im Vorjahr gewannen außerdem Light Trucks gegenüber klassischen Pkw weiter an Bedeutung. In allen drei großen Wirtschaftsräumen (Amerika, Asien, EMEA) wurden mehr leichte Nutzfahrzeuge produziert als im Vorjahr. Die Pkw-Fertigung nahm dagegen in Asien und Amerika ab. Lediglich in der Region EMEA wurde ein kleiner Zuwachs registriert.



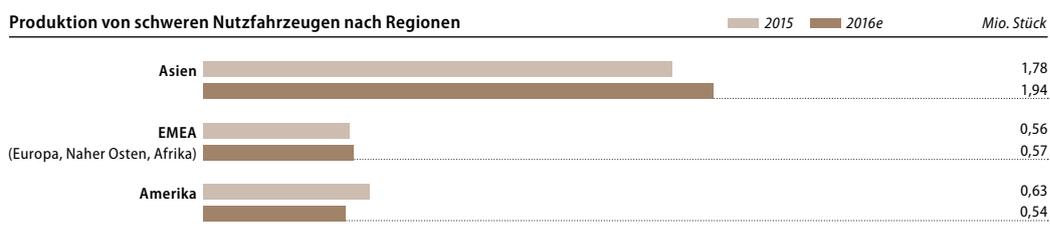
Quelle: IHS Automotive

Produktion von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen nach Regionen 2016e



Quelle: IHS Automotive

Die globale Produktion von **schweren Nutzfahrzeugen** stieg 2016 nach Angaben von IHS Automotive erwartungsgemäß um knapp 3 Prozent auf 3,0 Mio. Stück. Hier standen ein kräftiges Plus in Asien und ein leichter Anstieg in EMEA einem deutlichen Rückgang in Amerika gegenüber. Nach unseren eigenen Beobachtungen schwächelte die Nachfrage nach Motor- und Lkw-Kabelsätzen vor allem in Südamerika, während sich der Bedarf in Südeuropa aufgrund von Auftragsrückständen besser entwickelte als erwartet. Der Baufahrzeug-Sektor zeigte sich in den USA solide, aber in Südamerika, Asien und der Region EMEA gedämpft. In der Agrarmaschinenindustrie blieb das Geschäft weltweit schwach.



Quelle: IHS Automotive

Der **Welt-Elektromarkt** ist im vergangenen Jahr nach Angaben des ZVEI (Zentralverband der Elektrotechnik- und Elektronikindustrie) um 3 Prozent gewachsen. Positive Impulse kamen vor allem aus Asien und Europa, wogegen der amerikanische Markt nur leicht zugelegt haben dürfte. Zu den expansivsten Segmenten zählte die Medizintechnik, aber auch andere für LEONI wichtige Teilmärkte wie die Automation und die Kommunikationstechnik entwickelten sich positiv. Die inländischen Elektrotechnik- und Elektronikunternehmen konnten ihre Produktion preisbereinigt um 1 Prozent und den Umsatz geringfügig um 0,2 Prozent steigern.

Im **Maschinen- und Anlagenbau** lagen die Umsätze 2016 laut Schätzungen des VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau) weltweit auf Vorjahresniveau. Dabei wies der chinesische Markt ein leichtes Plus auf, während der Absatz in Europa stagnierte und in den USA sowie in Japan zurückging. Die deutschen Maschinen- und Anlagenbauer erzielten aufgrund des schwachen weltwirtschaftlichen Umfelds und anhaltender politischer Störungen ebenfalls nur ein Nullwachstum.

Die **Informationstechnologie- und Telekommunikations-Branche (ITK)** konnte ihre Umsätze in der Berichtsperiode dem Branchenverband BITKOM zufolge global um 2,1 Prozent und damit etwas stärker als geplant vergrößern. Der Zuwachs fiel in der Informationstechnologie (IT) deutlicher aus als im Bereich Telekommunikation. Erhöht haben sich vor allem die Software-Verkäufe. Regional betrachtet wuchs der indische Markt am kräftigsten, gefolgt von den USA und China. Die inländischen ITK-Unternehmen steigerten ihren Umsatz um 1,7 Prozent.

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

Rahmenbedingungen

Weitere Einflussfaktoren

Operative Frühindikatoren

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. 2016 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. Auch die Lage in Nordafrika und die Entwicklungen im Zusammenhang mit dem Brexit beobachten wir intensiv, um im Bedarfsfall angemessen darauf reagieren zu können. Zusätzliche Informationen enthält der Risiko- und Chancenbericht.

Risiko- und
Chancenbericht
» Seite 114 ff

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** können sich Auswirkungen auf die Umsatzerlöse ergeben, die mittels geeigneter Sicherungsgeschäfte vermindert werden. Bei sehr deutlichen Veränderungen in den Währungsparitäten kann es im Einzelfall dennoch zu gewissen Ergebniseffekten kommen.

Konzernanhang
» Seite 160 ff

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 Geschäftsfelder, 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 68 f

Bericht aus den
Unternehmensbereichen/
Segmentbericht
» Seite 72 ff

Beschaffung
» Seite 101 f

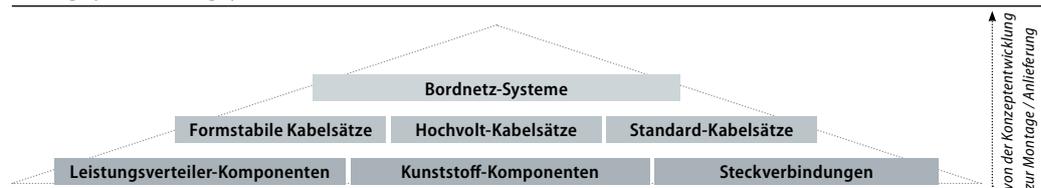
Bericht aus den Unternehmensbereichen / Segmentbericht

Unternehmensbereich Wiring Systems

Geschäftsmodell und Organisationsstruktur

Der Unternehmensbereich Wiring Systems ist einer der weltweit führenden Anbieter von kompletten Bordnetz-Systemen sowie kundenspezifischen Kabelsätzen für die Fahrzeugindustrie. Das **Leistungsspektrum** umfasst die Entwicklung und Fertigung von anspruchsvollen Kabelsätzen bis zu integrierten Bordnetz-Systemen, Hochvolt-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 Freizeitfahrzeugen (Power Sports).

Die wichtigste **Kundengruppe** ist die Automobilindustrie. Wir beliefern die führenden Hersteller weltweit – vom Kleinfahrzeug über die Kompakt- und Mittelklasse bis hin zu Modellen des Premium- und Luxus-segments. Von großer Bedeutung ist darüber hinaus die Nutzfahrzeugindustrie.

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**. Die Basis hierfür bilden unser großes Know-how in der Entwicklung, Herstellung und Distribution von Komponenten und Bordnetz-Systemen sowie eine hohe Qualität und Zuverlässigkeit.

Im Zuge der umfassenden Transformation der Wiring Systems Division haben wir die **Organisationsstruktur** des Unternehmensbereichs 2016 grundlegend überarbeitet und gestrafft. Die komplexe Matrixorganisation wurde verschlankt und um zwei Führungsebenen bereinigt. Inzwischen betreut ein WSD Sales Board mit zwölf global agierenden Business Units (BU) die Kunden in den drei Regionen Europa, Amerika und Asien direkt und koordiniert zugleich die Auftragsvergabe mit den Werken (Operations), die unter Einhaltung festgelegter Standards für Qualität und Kosteneffizienz verantwortlich sind. Das Sales Board bildet auch die Schnittstelle für die BU Electromobility, sodass unsere Kunden nur einen Ansprechpartner für das Hochvolt- und das klassische Bordnetz-Geschäft haben. Hinzu kommen die Zentralfunktionen für die Leitungsebene und die unterstützenden Funktionen.

Strategisch
wichtige Projekte 2016
>> Seite 73 f

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. 2016 haben wir die Kapazitäten sowohl in Asien als auch in Nordafrika und Osteuropa ausgebaut.

Investitionen
>> Seite 96 f

Wettbewerbsituation und -vorteile

In Europa ist der Unternehmensbereich Wiring Systems führend bei der Herstellung 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 guten internationalen **Wettbewerbsposition** auf hoher Innovationskraft und Wertschöpfungstiefe, einer umfassenden Logistik- und Systemkompetenz sowie weltweit verteilten Entwicklungszentren mit großer Kundennähe. Eine weitere besondere Stärke stellt unser weltumspannendes Produktionsnetzwerk mit standardisierten Prozessen sowie einem hohen Fertigungsanteil an lohnkostengünstigen Standorten dar. Unsere sehr breite internationale Aufstellung sowie die Vielzahl von belieferten Fahrzeugherstellern und -marken verringern außerdem nicht nur Risiken aus regionalen Marktzyklen, sondern erlauben es auch, globale Wachstumschancen zu realisieren. Dabei sollte uns die starke Stellung im Bereich Elektromobilität und bei alternativen Antrieben unterstützen.

Strategisch wichtige Projekte 2016

Der Unternehmensbereich Wiring Systems konzentrierte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf Operational Excellence und die Umsetzung der neuen Organisation. Von strategischer Bedeutung waren darüber hinaus die weitere Stärkung der Marktposition in Asien und Amerika sowie der Ausbau unseres Geschäfts im Bereich Elektromobilität. Informationen zu strategisch bedeutenden organisatorischen Veränderungen und Entwicklungsvorhaben enthalten die Kapitel Geschäftsmodell und Organisationsstruktur sowie Forschung & Entwicklung.

Geschäftsmodell und
Organisationsstruktur
>> Seite 72 f

Forschung & Entwicklung
>> Seite 109 ff

PERFORMANCEVERBESSERUNG KRITISCHER PROJEKTE Zur Steigerung der Profitabilität der kritischen Neuanläufe haben wir bereits Ende 2015 rund 30 Einzelmaßnahmen eingeleitet und 2016 erfolgreich umgesetzt. Unter anderem wurde das Produktionskonzept angepasst, um die Montagegeschwindigkeit zu erhöhen und Nacharbeiten sowie den Einsatz von Leiharbeitskräften zu verringern. Außerdem haben wir Rohmaterialkosten und -verbrauch sowie Logistikabläufe optimiert, Montageprozesse zusammengelegt und Teilumfänge an andere Standorte verlagert. Auch Nachverhandlungen mit Kunden führten zu Entlastungen. Die Maßnahmen werden die Rentabilität der Projekte sukzessive verbessern.

TRANSFORMATION FÜR NACHHALTIG HÖHERE PROFITABILITÄT Im Geschäftsjahr 2016 leitete die Wiring Systems Division eine umfassende Reorganisation ein. Im Zentrum stand die Straffung und Optimierung der Strukturen des Unternehmensbereichs, um Entscheidungswege zu verkürzen, Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten eindeutig zu definieren, die Kooperation zwischen den Abteilungen effizienter zu gestalten und Kosten zu senken. Vor allem der damit verbundene Abbau von rund 1.100 Stellen im indirekten Bereich, der überwiegend an den Produktionsstandorten stattfand, führte im Berichtsjahr zu hohen Restrukturierungsaufwendungen. Ab dem Jahr 2017, in dem die Reorganisation abgeschlossen werden soll, sind daraus nachhaltig positive Ergebniseffekte zu erwarten.

MEHRHEITSBETEILIGUNG AN WUHAN HENGTONG Mit dem Erwerb von 51 Prozent des chinesischen Bordnetz-Herstellers Wuhan Hengtong Automotive stärken wir unsere Position im asiatischen Markt und stützen das geplante künftige Wachstum in China. Das Unternehmen betreibt ein Bordnetz-Werk mit rund 1.000 Mitarbeitern an einem Standort in der Provinz Hubei, ca. 700 Kilometer westlich von Shanghai, und erzielte 2016 einen Umsatz von rund 35 Mio. €. Zunächst wird es den Kunden DPCA beliefern, ein Joint Venture des französischen Herstellers PSA und des Dongfeng-Konzerns, Chinas zweitgrößtem Automobilproduzenten. Langfristig sollen Kabelsysteme auch für andere lokale Fahrzeughersteller vor Ort gefertigt werden – insbesondere für Dongfeng.

WERKSNEUBAU IN MEXIKO Im zweiten Halbjahr 2016 begannen wir mit der Errichtung eines weiteren Werkes in Mexiko am neuen Standort Mérida im Bundesstaat Yucatán. Dort werden ab Mitte 2017 Bordnetz-Systeme und Kabelsätze für die US-Automobil- sowie die internationale Nutzfahrzeugindustrie gefertigt. Dieser zweite mexikanische Standort festigt unsere Position in Amerika.

STELLUNG BEI ALTERNATIVEN ANTRIEBSTECHNIKEN AUSGEBAUT Wie geplant konnten wir in der Berichtsperiode unsere Aktivitäten im Markt für Elektro- und Hybridfahrzeuge ausweiten und unsere Wettbewerbsfähigkeit in diesem Zukunftssegment unter Beweis stellen. Derzeit beliefern wir in diesem Bereich 14 Kunden. 2016 fragten sowohl deutsche als auch andere europäische und asiatische Automobilproduzenten unsere Hochvolt-Kabelsätze verstärkt nach. Insgesamt gingen 2016 neue Aufträge für Fahrzeuge mit alternativen Antriebstechniken im Wert von rund 400 Mio. € ein.

Geschäftsverlauf 2016

Kennzahlen Wiring Systems		2016	2015	Veränderung
Konzernaußenumsatz	Mio. €	2.689,7	2.668,2	+ 0,8 %
EBIT	Mio. €	34,7	87,4	- 60,3 %
Bereinigtes EBIT ¹	Mio. €	75,2	78,0	- 3,6 %
Return on Sales	%	1,3	3,3	—
Investitionen ²	Mio. €	135,4	168,3	- 19,5 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	69.283	64.745	+ 7,0 %

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

² Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

UMSATZ LEICHT GESTIEGEN Im Berichtsjahr nahm der Außenumsatz des Unternehmensbereichs Wiring Systems um rund 1 Prozent oder 21,5 Mio. € auf 2.689,7 Mio. € zu. Die gute Nachfrage der Fahrzeughersteller nach Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen hielt weltweit an. Daher erzielten wir ein organisches Wachstum von 93,8 Mio. € oder rund 4 Prozent, obwohl der Umsatz des chinesischen Joint Ventures in Langfang, das seit Dezember 2015 at equity in den Konzernabschluss einbezogen wird und im Vorjahr ein Geschäftsvolumen von 84,9 Mio. € beitrug, in der Berichtsperiode nicht mehr enthalten war. Hinzu kam ein Umsatzbeitrag von 6,1 Mio. € der ab Mitte November 2016 konsolidierten Wuhan Hengtong Automotive. Die Steigerung wurde durch negative Währungsumrechnungs- und Kupferpreiseffekte um insgesamt 78,4 Mio. € geschmälert.

Der Großteil des Umsatzes entfiel auf Bordnetz-Systeme und Kabelsätze für die internationale Automobilindustrie, wobei sich das Volumen wie in den Vorjahren auf alle Fahrzeugsegmente verteilte. Besonders gut entwickelte sich die Nachfrage deutscher, anderer europäischer und asiatischer Pkw-Hersteller nach Bordnetz-Systemen für Premium-Pkw. Auch das Geschäft mit der internationalen Zulieferindustrie verlief erfreulich. Die größten prozentualen Zuwächse wurden im Bereich Elektromobilität erzielt. Dagegen nahmen die Umsätze mit amerikanischen Automobilproduzenten und der internationalen Lkw- und Sonderfahrzeugindustrie aufgrund von Projektausläufen, veränderten Abrufen und Wechselkurseffekten sowie der insgesamt schwachen Konjunktur im Nutzfahrzeugsegment ab. Unterteilt nach Absatzregionen erzielten wir im EMEA-Raum (Europa, Naher Osten, Afrika) ein Geschäftsvolumen von 2.089,9 Mio. €, in Asien von 274,3 Mio. € und in Amerika von 325,5 Mio. €.

Umsatzentwicklung 2016

Umsatzentwicklung Wiring Systems	in Mio. €	in %
Umsatz 2015	2.668,2	
Organisches Wachstum	93,8	3,5
Beitrag neue Gesellschaften	6,1	0,2
Währungsumrechnungseffekt	- 55,0	- 2,1
Kupferpreiseffekt	- 23,4	- 0,9
Umsatz 2016	2.689,7	0,8

Außenumsatz Wiring Systems		Mio. €
2012		2.206,4
2013		2.321,0
2014		2.399,6
2015		2.668,2
2016		2.689,7

Außenumsatz Wiring Systems nach Quartalen		Mio. €
	2015	2016
1. Quartal		
	653,9	651,2
2. Quartal		
	683,8	715,6
3. Quartal		
	649,6	638,4
4. Quartal		
	680,9	684,5

PLANMÄßIGER ANLAUF DER ZAHLREICHEN NEUPROJEKTE 2016 nahm die Wiring Systems Division die Serienproduktion für eine Vielzahl von Neu- und Folgeaufträgen ihrer Kunden auf. Im ersten Halbjahr begannen wir, von Standorten in Amerika, Asien und Osteuropa aus mehrere neue Modellreihen verschiedener deutscher, anderer europäischer und amerikanischer Automobilhersteller aus allen Fahrzeugklassen zu beliefern. Im dritten Quartal folgten Anläufe in China für Kompaktklasse-Fahrzeuge eines deutschen Premiumherstellers, in Nordafrika für französische Mittelklasse-Pkw sowie in Brasilien und der Ukraine für verschiedene Kompaktklasse-Modellserien eines US-Herstellers. Gegen Ende des Jahres starteten wir außerdem die Serienfertigung von Bordnetzen für drei weitere Kompakt- bzw. Mittelklasse-Fahrzeugreihen von europäischen und amerikanischen Kunden.

ERGEBNIS DURCH RESTRUKTURIERUNGSaufWAND DEUTLICH BELASTET Das ausgewiesene Ergebnis vor Zinsen und Steuern des Unternehmensbereichs Wiring Systems belief sich 2016 auf 34,7 Mio. €. Es enthielt Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 27,8 Mio. €. Im Vorjahres-EBIT von 87,4 Mio. € waren dagegen nur entsprechende Aufwendungen von 0,6 Mio. € sowie ein positiver Effekt aus der Veräußerung des 50 Prozent-Anteils an der Langfang LEONI Wiring Systems Co. Ltd. in Höhe von 19,6 Mio. € enthalten. Bereinigt um diese nicht-operativen Effekte verringerte sich das EBIT 2016 um knapp 3,6 Prozent auf 75,2 Mio. €.

EBIT Wiring Systems	Mio. €
2012	136,4
2013	116,1
2014	104,6
2015	87,4
2016	34,7

Bereinigtes EBIT¹ Wiring Systems

Mio. €	2016	2015
EBIT	34,7	87,4
Restrukturierungsaufwand / -ertrag	27,8	0,6
Effekt aus der Kaufpreisallokation (PPA)	13,5	9,6
Neubewertungs- und Endkonsolidierungsgewinn	-0,8	-19,6
Bereinigtes EBIT	75,2	78,0

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

STARKE AUFTRAGSBASIS Im Unternehmensbereich Wiring Systems gingen 2016 zahlreiche Neu- und Folgeaufträge im Gesamtwert von rund 3,2 Mrd. € (Vorjahr: 4,1 Mrd. €) ein, die unser Orderbuch festigen und das geplante Wachstum in den kommenden Jahren absichern. Von besonderer Bedeutung waren zwei Großaufträge unseres Kunden PSA Group mit einem Volumen von insgesamt rund 500 Mio. € über die komplette Projektlaufzeit. Sie betreffen Bordnetz-Systeme für die nächste Generation des Peugeot 208 und 2008 sowie ein Nachfolgemodell der Marke DS. Unsere Stellung als Hauptlieferant dieses großen französischen Pkw-Herstellers wird damit gefestigt. Auch zahlreiche andere Kunden, vor allem Automobilproduzenten aus Deutschland, dem übrigen Europa und Asien, bestellten Kabelsätze und Bordnetz-Systeme für verschiedene Pkw-Modelle aller Fahrzeugklassen. Aus der weltweiten Nutzfahrzeugindustrie erhielten wir ebenfalls umfangreiche Neuaufträge. Sie umfassen die Motor- oder Komplettverkabelung von mehreren Lkw- und Bus-Serien sowie Spezialfahrzeugen für die Bau- und Agrarindustrie.

Zu den strategisch wichtigen Neuprojekten zählte neben denjenigen für Autos mit alternativen Antriebstechniken ein Auftrag über Sicherungs- und Relaisboxen für zwei Fahrzeugklassen eines deutschen Premiumherstellers, da er unsere Systemkompetenz untermauert. Hinzu kam die Bestellung eines amerikanischen Kunden über Bordnetz-Systeme für SUV-Modelle, die am US-Markt eingeführt werden. Damit können wir dieses Unternehmen erstmals in seiner Heimatregion beliefern und so unsere Marktstellung in Amerika ausbauen.

Strategisch
wichtige Projekte 2016
>> Seite 73 f

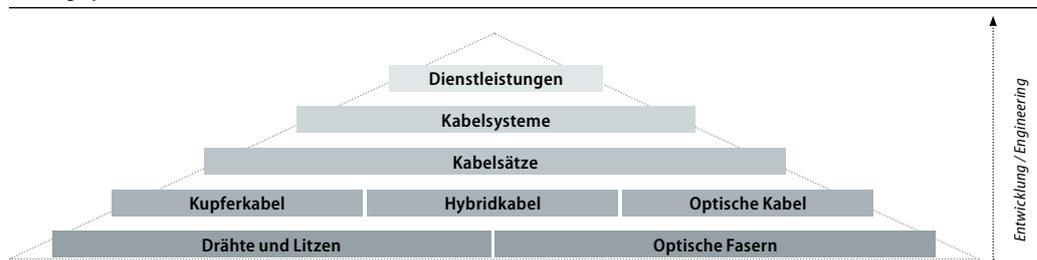
Ende 2016 belief sich der Auftragsbestand der Wiring Systems Division für die nächsten fünf Jahre auf rund 14 Mrd. € (Vorjahr: 13 Mrd. €). Der genaue Umfang und der Zeitpunkt der Lieferungen werden durch die tatsächlichen Abrufe unserer Kunden bestimmt.

Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions

Geschäftsmodell und Organisationsstruktur

Die Wire & Cable Solutions Division ist ein führender Draht- und Kabelhersteller, der sich im Rahmen seiner strategischen Neuausrichtung sukzessive zum Lösungsanbieter von intelligenten und sicheren Energieübertragungs- und Datenmanagement-Systemen entwickelt. 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-, Energie- und Infrastruktur- sowie Haus- und Elektrogeräte-Industrie. Dabei fokussieren wir uns vor allem im Industriegeschäft auf technologisch anspruchsvolle Produkte und kundenspezifische Anwendungen für Nischenmärkte. Gemäß unserer strategischen Neuausrichtung wird unser Portfolio in den nächsten Jahren kontinuierlich um intelligente Kabel und Kabelsysteme, Softwarelösungen sowie Smart Services erweitert werden. Damit nutzen wir die Chancen aus der Digitalisierung und anderen wichtigen globalen Trends. Bereits heute bietet die WCS komplexe Verbindungsleistungen sowie Beratungs- und Entwicklungsdienstleistungen für die Medizintechnik-Industrie, komplette Automatisierungslösungen für die Industrie 4.0-Fertigung sowie datenbasierte Informationsdienstleistungen für systemkritische Anwendungen und präventive Wartung.

Leistungsspektrum Wire & Cable Solutions



Im Berichtsjahr wurde damit begonnen, die **Organisationsstruktur** an die strategische Neuausrichtung anzupassen. Grundsätzlich orientiert sie sich an unseren kernstrategischen Märkten, wozu neben der Automobilbranche die Bereiche Industrieautomatisierung, Robotik, Medizintechnik, Transport und erneuerbare Energien zählen. Die Bearbeitung dieser Zielgruppen erfolgt über Business Groups (BGs). Zuständig für die Automobilindustrie ist die BG Automotive Cable Solutions. Die übrigen Märkte betreut die im Berichtsjahr neu geschaffene BG Industrial Solutions, in der die bisherigen Business Groups Industry & Healthcare sowie Communication & Infrastructure zusammengefasst wurden. Hinzu kommen die BGs Conductors & Copper Solutions (Drähte und Litzen) sowie Electrical Appliance Assemblies (Haus- und Elektrogerätekabel), deren Veräußerung wir 2016 eingeleitet haben.

Das operative Geschäft der vier Business Groups wurde unverändert von insgesamt 15 Business Units (BUs) abgewickelt. Hinzu kamen die kaufmännischen und technisch-operativen Unterstützungsfunktionen sowie die neu geschaffene CSO-Organisation, die unsere digitale Transformation und Entwicklung zum Lösungsanbieter vorantreibt. Die CSO-Organisation setzt sich zusammen aus einem Think Tank, der vernetzt mit externen Experten neue Geschäftsideen entwickelt, einer Technologie-Plattform für den Test und die Umsetzung neuer Konzepte sowie dem Bereich Solution Architects, der marktreife Innovationen gemeinsam mit großen Kunden und den jeweiligen Business Units in Wert setzt.

Zu unserem **Kundenkreis** zählen nahezu alle weltweit tätigen Bordnetz-Hersteller und viele weitere Automobilzulieferer sowie die wesentlichen Anbieter aus unseren anderen Abnehmerbranchen. Wir pflegen langjährige und enge Beziehungen zu unseren Kunden und stehen mit ihnen insbesondere über unseren Vertrieb und die Entwicklung in permanentem Kontakt. Im Berichtsjahr konnten wir große, international tätige Konzerne aus der Automobilbranche und der Industrie für unsere neuen Lösungsangebote gewinnen und auf diese Weise strategisch wichtiges Zusatzgeschäft generieren. Außerdem wurden Entwicklungspartnerschaften in den Bereichen Automatisierungstechnik und Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge abgeschlossen.

Die bedeutendste **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. 2016 wurden die Kapazitäten in all diesen Regionen 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.

Wettbewerbsituation 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. Zusätzliche Vorteile bieten unsere zunehmende internationale Präsenz und die wachsende Kompetenz als Lösungsanbieter von intelligenten und sicheren Energieübertragungs- und Datenmanagementsystemen.

Strategisch wichtige Projekte 2016

Im Rahmen unserer strategischen Neuausrichtung wollen wir uns als System- und Entwicklungspartner für global tätige Kunden aus der Automobilbranche und der Industrie positionieren. Weitere Ziele sind die digitale Transformation und die zunehmende Internationalisierung unseres Geschäfts. Nachfolgend beschreiben wir entsprechende Projekte und die Fortschritte, die dabei im Berichtsjahr erzielt wurden. Informationen zu strategisch bedeutenden organisatorischen Veränderungen und Entwicklungsvorhaben enthalten die Kapitel Geschäftsmodell und Organisationsstruktur sowie Forschung & Entwicklung.

Geschäftsmodell und
Organisationsstruktur
>> Seite 78 f

Forschung & Entwicklung
>> Seite 109 ff

INTELLIGENTE KABEL Im Berichtsjahr haben wir die Entwicklung intelligenter Kabel vorangetrieben, um die industrielle Digitalisierung mitzugestalten und die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden mit entsprechenden Lösungen zu steigern. Außerdem beschäftigten wir uns mit Geschäftsmodell-Innovationen für die zukunftssträchtigen Marktsegmente Medizintechnik und Robotik.

NEUE FABRIK AM STANDORT ROTH Um unsere eigene Fertigung für die künftigen Herausforderungen zu rüsten, werden wir am Standort Roth eine hochmoderne Kabelproduktion errichten. Die neue Fabrik vergrößert unsere Entwicklungs- und Produktionskapazitäten an diesem Standort, macht sie effizienter und unterstützt den gesamten Unternehmensbereich künftig als Kompetenz- und Dienstleistungszentrum. Nach dem Erwerb eines geeigneten Grundstücks im Jahr 2015 und den notwendigen Vorarbeiten beauftragten wir Ende 2016 einen Generalunternehmer für den Bau. Im Frühjahr 2017 werden die Bauarbeiten beginnen.

PORTFOLIOBEREINIGUNG: VERKAUF VON LEONI STUDER HARD Im November 2016 wurde die Tochtergesellschaft LEONI Studer Hard GmbH am deutschen Standort Bautzen an die französische Ionisos SAS veräußert, einen Spezialisten für ionisierende Strahlung. LEONI Studer Hard bietet mit 30 Mitarbeitern und zwei Elektronenstrahlbeschleunigern Strahlenvernetzungsdienstleistungen für Drittkunden an. Der Verkauf dieser Aktivitäten ist ein erster Schritt, um das WCS-Portfolio zu straffen.

AUFWERTUNG DES PRODUKTIONSSTANDORTS IN INDIEN Unser Werk im indischen Pune wurde 2016 neu ausgerichtet und erweitert. An diesem Standort stellen wir hauptsächlich Kabel für die petrochemische Industrie sowie strahlenvernetzte Spezialkabel für die Bahn- und Solarindustrie her. Dafür wurde im Berichtsjahr mit der Installation einer Elektronenbeschleunigungsanlage zur Verbesserung der Materialeigenschaften unserer Kabel mittels Strahlenvernetzung begonnen, die Mitte 2017 in Betrieb gehen soll. Mit der Aufwertung des Standorts tragen wir den guten Konjunktur- und Marktaussichten in Indien Rechnung.

KOMPETENZAUFBAU IM BEREICH CLOUD-BASIERTE DATENANALYSE Um im Sinne unserer strategischen Neuausrichtung zusätzliches Know-how zu erwerben, wurde Ende 2016 die Beteiligung am Schweizer Start-up-Unternehmen Adaptricity AG vorbereitet, die im Februar 2017 umgesetzt wurde. LEONI übernahm zwei Drittel des auf software-gestützte Beratungsleistungen spezialisierten Unternehmens. Damit sichern wir uns den Zugang zu Kompetenzen in den Bereichen Software, Simulation und cloud-basierte Datenanalyse.

Geschäftsverlauf 2016

Kennzahlen Wire & Cable Solutions

		2016	2015	Veränderung
Konzernaußenumsatz	Mio. €	1.741,6	1.834,7	-5,1 %
EBIT	Mio. €	83,7	63,9	+31,0 %
Bereinigtes EBIT ¹	Mio. €	85,0	65,6	+29,6 %
Return on Sales	%	4,8	3,5	—
Investitionen ²	Mio. €	65,3	67,7	-3,5 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	9.458	9.007	+5,0 %

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

² Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

ORGANISCHES WACHSTUM DURCH KUPFER- UND WÄHRUNGSEFFEKTE AUFGEZEHRT 2016 konnte die Wire & Cable Solutions Division ihr Geschäftsvolumen aus eigener Kraft um rund 3 Prozent steigern. Der Zuwachs wurde aber durch hohe negative Effekte aus der Veränderung von Wechselkursen und des Kupferpreises überkompensiert. Unter dem Strich ging der Außenumsatz daher um rund 5 Prozent auf 1.741,6 Mio. € zurück. Davon entfielen 971,0 Mio. € auf die Region EMEA, 377,0 Mio. € auf Amerika und 393,6 Mio. € auf Asien.

Umsatzentwicklung 2016

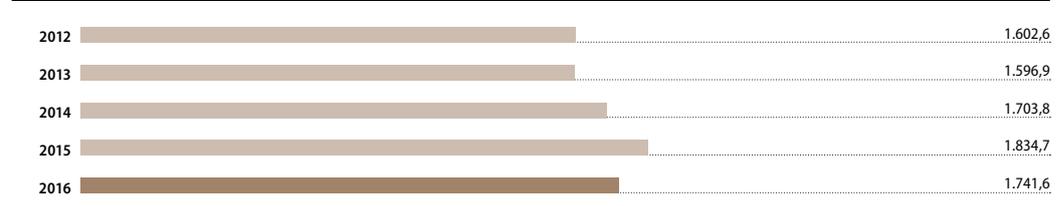
Umsatzentwicklung Wire & Cable Solutions

	in Mio. €	in %
Umsatz 2015	1.834,7	
Organisches Wachstum	56,9	3,1
Währungsumrechnungseffekt	-16,5	-0,9
Kupferpreiseffekt	-133,5	-7,3
Umsatz 2016	1.741,6	-5,1

In der Business Group Automotive Cable Solutions nahm der Umsatz 2016 wegen der negativen Effekte aus der Kupferpreis- und Wechselkursentwicklung um rund 6 Prozent ab. Organisch wurde dagegen ein erfreuliches Plus erzielt. Dabei kompensierte die anhaltend hohe Nachfrage nach Standard- und Spezialkabeln für die Fahrzeugindustrie in Europa und Amerika das schwächere Geschäft mit Standardleitungen in Asien. In der Business Group Industrial Solutions lag das Volumen circa 4 Prozent unter Vorjahr. Neben den genannten Metallpreis- und Währungsumrechnungseinflüssen machten sich hier konjunkturell bedingte Rückgänge bei Kabeln für die petrochemische Industrie sowie die Solarindustrie in China bemerkbar. Positiv entwickelte sich dagegen vor allem die Nachfrage nach unseren Kabeln und Lösungen für die Robotik, Medizintechnik sowie Automatisierungs- und Antriebstechnik. Auch im Bereich Fiber Optics und dem Spezialkabelgeschäft in Europa und Nordamerika erzielten wir Zuwächse. Die Business Group Electrical Appliance Assemblies konnte gestützt auf einen höheren Bedarf an Haushalts- und Elektrogerätekabeln in Europa und China sowie den Start größerer Kundenprojekte um rund 5 Prozent zulegen. In der BG Conductors & Copper Solutions, die besonders stark von Kupferpreiseffekten beeinflusst ist, nahm das Geschäftsvolumen um circa 12 Prozent ab.

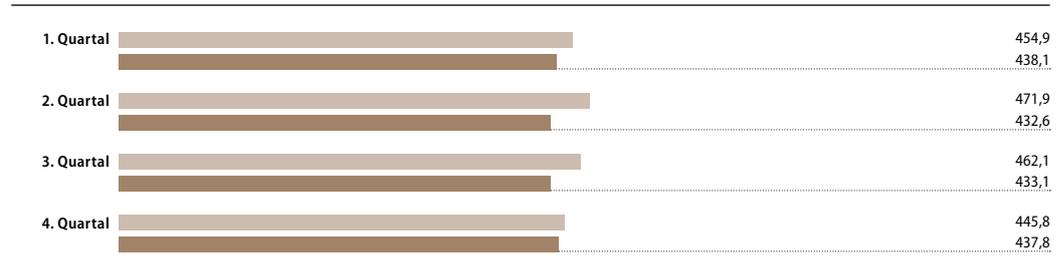
Außenumsatz Wire & Cable Solutions

Mio. €



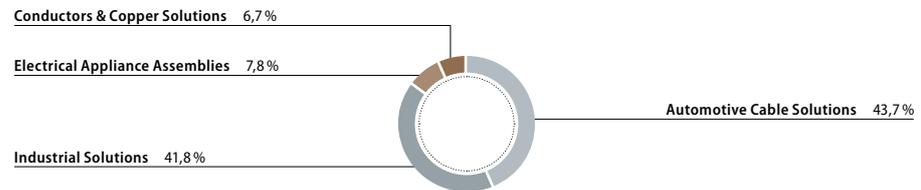
Außenumsatz Wire & Cable Solutions nach Quartalen

Mio. €



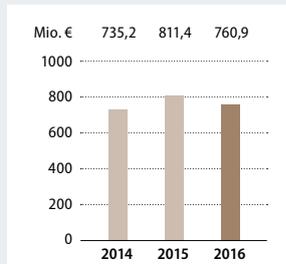
Umsatzanteile Wire & Cable Solutions

2016



Entwicklung der Business Groups

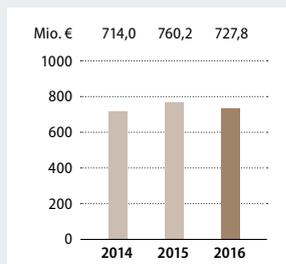
Business Group Automotive Cable Solutions



Kabel für

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

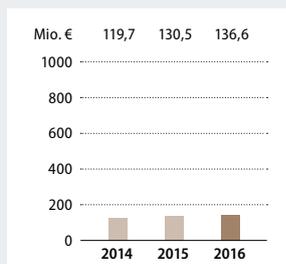
Business Group Industrial Solutions



Kabel, Kabelsysteme, optische Technologien und Dienstleistungen für

- Maschinenbau
- Fabrikautomation
- Robotik
- Hochfrequenztechnik
- Sensorik und Bildverarbeitung
- Medizintechnik
- Verkehrswege- und Gebäudeinfrastruktur
- Großanlagen und Raffinerien
- Energiegewinnung und -verteilung
- Solar- und Windkraftanlagen
- Verkehrsinfrastruktur
- Schienen-, Luft- und Schiffsverkehrstechnik
- Elektronenstrahlvernetzung und Sterilisation

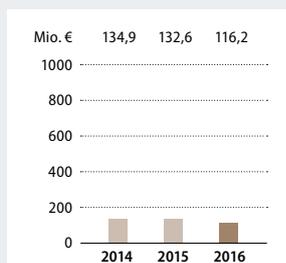
Business Group Electrical Appliance Assemblies



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

Strategisch
wichtige Projekte 2016
>> Seite 79 f

ERGEBNIS STEIGT KRÄFTIG AUF 83,7 MIO. € Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern des Unternehmensbereichs WCS erhöhte sich im Berichtszeitraum verglichen mit dem Vorjahreswert deutlich um rund 31 Prozent auf 83,7 Mio. €. Dabei profitierten wir sowohl von der insgesamt positiven operativen Geschäftsentwicklung als auch von einem höheren Anteil margenstärkerer Produkte und Lösungen. Hinzu kam ein Buchgewinn im niedrigen einstelligen Millionen-Euro-Bereich aus dem Verkauf der LEONI Studer Hard GmbH. Auf der anderen Seite enthielt das EBIT Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 3,6 Mio. € (Vorjahr: 0,4 Mio. €). Sie fielen vor allem in den Bereichen Kabel für die Solar- und die petrochemische Industrie an Standorten in China, Deutschland, Indien und Mexiko an. Bereinigt um sämtliche nicht-operativen Effekte stieg das EBIT um circa 30 Prozent auf 85,0 Mio. €.

EBIT Wire & Cable Solutions		Mio. €
2012		101,3
2013		47,1
2014		78,1
2015		63,9
2016		83,7

Bereinigtes EBIT¹ Wire & Cable Solutions

Mio. €	2016	2015
EBIT	83,7	63,9
Restrukturierungsaufwand / -ertrag	3,6	0,4
Effekt aus der Kaufpreisallokation (PPA)	1,0	1,3
Neubewertungs- und Endkonsolidierungsgewinn	-3,3	0
Bereinigtes EBIT	85,0	65,6

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

AUFTRAGSEINGANG ÜBERTRIFFT UMSATZ Die Wire & Cable Solutions Division erhielt 2016 neue Bestellungen im Wert von 1.750,5 Mio. €. Der Ordereingang lag damit leicht über dem Geschäftsvolumen 2016, aber unter dem Bestelleingang des Vorjahres von 1.836,3 Mio. €, wobei der Rückgang ausschließlich aus Kupferpreis- und Währungseffekten resultierte.

In der Business Group Automotive Cable Solutions gingen zahlreiche neue Aufträge über Standard- und Spezialkabel ein. Dazu zählten beispielsweise hochwertige Spezialleitungen für die Antennenverkabelung, Fahrerassistenz- und Infotainment-Systeme, Silikonkabel für Hochvolt-Bordnetze, Aluminium-Batterieleitungen, Highspeed-Datenleitungen und Elektroladekabel.

Bei der Business Group Industrial Solutions bestellte unter anderem ein großer europäischer Medizintechnikhersteller die Verkabelung einer neuen, hochmodernen Röntgengeräte-Generation. Darüber hinaus beauftragte uns ein internationaler Bahntechnik-Hersteller mit dem Großteil der Verkabelung von zwei neuen Plattformen für verschiedene Schienenverkehrsfahrzeuge. Der Bereich Fiber Optics gewann ebenfalls wichtige Projekte, darunter einen Folgeauftrag für Laserlichtapplikation im Automobil, eine Bestellung über faseroptische Kabel für Ultra-HD-Fernsehgeräte eines bedeutenden internationalen Elektronikherstellers und eine Ausschreibung für Fiber Optic-Komponenten zur Übertragung von Hochspannungsgleichstrom. Von strategischer Bedeutung war ferner der Abschluss einer Kooperation mit einem großen amerikanischen Industriekonzern im Bereich Kabelsystem-Lösungen für erneuerbare Energien.

Wirtschaftsbericht

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

Kennzahlen Konzern		Ist 2015	Ursprüngliche	Aktualisierte	Ist 2016
			Prognose 2016 (März 2016)	Prognose 2016 (September 2016)	
Konzernumsatz	Mrd. €	4,5	4,4	4,4	4,43
EBIT	Mio. €	151,3	105	65	78,1
Return on Sales	%	3,4	2,4	1,5	1,8
Investitionsvolumen ¹	Mio. €	247,6	230	230	217,1
Free Cashflow	Mio. €	-5,2	-30	-70	-40,3
Nettofinanzschulden	Mio. €	321,6	390	430	403,6
Eigenkapitalquote	%	35,1	35	32	31,1
Return on Capital Employed	%	10,0	6	4	5,1

¹ inkl. Akquisitionen und Finanzanlagen

2016 konnte LEONI in beiden Unternehmensbereichen ein erfreuliches organisches Wachstum erzielen, das jedoch von hohen negativen Effekten aus Kupferpreis- und Wechselkursveränderungen überkompensiert wurde. Der **Konzernumsatz** der LEONI AG nahm daher um rund 2 Prozent auf 4,43 Mrd. € ab. Hiervon entfielen 2,69 Mrd. € auf die Wiring Systems Division (Vorjahr: 2,67 Mrd. €) und 1,74 Mrd. € auf den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions (Vorjahr: 1,83 Mrd. €). Sowohl Bordnetz-Systeme und Fahrzeugleitungen für die Automobilbranche als auch Kabel und Systeme für verschiedene andere Industrien wie Medizintechnik, Robotik sowie Automatisierungs- und Antriebstechnik waren gut gefragt. Insbesondere das vierte Quartal verlief positiv. Damit entsprach die Umsatzentwicklung im Gesamtjahr der im März 2016 veröffentlichten Prognose.

Das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** der beiden Unternehmensbereiche übertraf die im März publizierten Erwartungen. Dabei machten sich die dynamische operative Entwicklung am Jahresende sowie erste Erfolge der Restrukturierungs- und Reorganisationsmaßnahmen mit entsprechenden Produktivitätssteigerungen bemerkbar. Die Wire & Cable Solutions Division konnte das EBIT von 63,9 Mio. € auf 83,7 Mio. € steigern; erwartet hatten wir einen Wert von rund 75 Mio. €. Der Zuwachs resultierte hauptsächlich aus dem insgesamt guten Geschäftsverlauf und dem höheren Anteil margenstärkerer Produkte und Lösungen. In der Wiring Systems Division ging das EBIT insbesondere aufgrund von hohen Restrukturierungsaufwendungen für die umfassende Reorganisation wie angekündigt zurück – von 87,4 Mio. € auf 34,7 Mio. €. Prognostiziert hatten wir ein EBIT von rund 30 Mio. €. Der Vorjahreswert hatte einen positiven Einmaleffekt aus dem Verkauf von Anteilen der chinesischen Tochtergesellschaft in Langfang von 19,6 Mio. € enthalten.

Wirtschaftsbericht

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

Im Konzern nahm das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** 2016 von 151,3 Mio. € auf 78,1 Mio. € ab. Es war neben hohen Restrukturierungsaufwendungen von konzernweit 31,4 Mio. € (Vorjahr: 1,0 Mio. €) durch einen Betrugsfall belastet: Im August 2016 hatten Kriminelle mittels elektronischer Kommunikationswege unter Verwendung gefälschter Dokumente und Identitäten Geldtransfers auf Konten im Ausland veranlasst. Daraus entstand ein Schaden von rund 40 Mio. €, der im dritten Quartal 2016 verbucht wurde. Details zur Analyse und Aufarbeitung sowie zu Schadensersatzansprüchen und eingeleiteten Gegenmaßnahmen enthält der Risiko- und Chancenbericht. Wegen der Belastungen aus dem Betrugsfall musste die Prognose für das Konzern-EBIT und weitere Kennzahlen im September 2016 angepasst werden. Der Zielwert für das EBIT wurde von circa 105 Mio. € auf rund 65 Mio. € reduziert. Durch die gute operative Entwicklung der beiden Unternehmensbereiche im vierten Quartal konnte die aktualisierte Prognose für das Konzern-EBIT übertroffen werden.

Risiko- und
Chancenbericht
>> Seite 114 ff

Der Ergebnisrückgang war damit im Wesentlichen auf Sonderfaktoren zurückzuführen: die hohen Restrukturierungsaufwendungen, die Belastung aus dem Betrugsfall und den Wegfall des positiven Einmaleffekts aus der Veräußerung von Anteilen einer WSD-Tochtergesellschaft im Vorjahr. Das um diese und weitere nicht-operative Faktoren **bereinigte Konzern-EBIT** verbesserte sich um 11,6 Prozent auf 160,2 Mio. €.

Der **Konzernüberschuss** nahm aufgrund hoher Steueraufwendungen, die vor allem aus Wertberichtigungen auf latente Steuern und den steuerlichen Auswirkungen des Verlusts aus dem Betrugsfall resultierten, von 77,3 Mio. € auf 10,5 Mio. € ab.

Insgesamt beurteilt der Vorstand den Konzernumsatz 2016 als zufriedenstellend. Das Konzern-EBIT und der Jahresüberschuss lagen infolge der enormen Belastungen aus der Restrukturierung und dem Betrugsfall deutlich unterhalb der Erwartungen zu Beginn des Geschäftsjahres.

Die Finanz- und Vermögenslage des LEONI-Konzerns ist unverändert solide, auch wenn die entsprechenden Kennzahlen wegen des Betrugsschadens die im März 2016 prognostizierten Werte nicht erreichten. Der **Free Cashflow** verringerte sich von –5,2 Mio. € auf –40,3 Mio. €, obwohl das **Investitionsvolumen** von 247,6 Mio. € auf 217,1 Mio. € abnahm. Die **Nettofinanzverschuldung** stieg von 321,6 Mio. € auf 403,6 Mio. € und die **Eigenkapitalquote** reduzierte sich von 35,1 Prozent auf 31,1 Prozent.

Umsatz und Ertragslage

Konzernumsatz erwartungsgemäß bei 4,4 Mrd. €

Der LEONI Konzern erzielte im Geschäftsjahr 2016 gestützt auf beide Unternehmensbereiche ein organisches Wachstum von gut 3 Prozent oder 150,7 Mio. €. Sowohl die Nachfrage nach Bordnetz-Systemen als auch nach Fahrzeugleitungen und Kabelsystemen für industrielle Anwendungen blieb solide. Per saldo lag der Konzernumsatz mit 4.431,3 Mio. € knapp 2 Prozent unter dem entsprechenden 2015er Wert, da die erfreuliche organische Entwicklung durch negative Effekte aus Kupferpreis- und Wechselkursveränderungen in Höhe von insgesamt 228,4 Mio. € überkompensiert wurde. Zudem war das Geschäftsvolumen des seit Dezember 2015 at equity einbezogenen chinesischen Joint Ventures Langfang in der Berichtsperiode anders als im Vorjahreszeitraum nicht mehr enthalten. Die ab Mitte November 2016 konsolidierte chinesische Bordnetz-Gesellschaft Wuhan Hengtong Automotive, an der wir eine Mehrheitsbeteiligung halten, leistete einen Umsatzbeitrag von 6,1 Mio. €.

Umsatzentwicklung Konzern 2016

	in Mio. €	in %
Umsatz 2015	4.502,9	
Organisches Wachstum	150,7	3,4
Beitrag neue Gesellschaften	6,1	0,1
Währungsumrechnungseffekt	-71,5	-1,6
Kupferpreiseffekt	-156,9	-3,5
Umsatz 2016	4.431,3	-1,6

Unterteilt nach Regionen ergab sich folgendes Bild: Im Wirtschaftsraum EMEA erhöhte sich der Umsatz um rund 4 Prozent auf 3.060,9 Mio. €. Hier legte sowohl das Geschäft mit der Automobil- als auch der Robotik-, Medizintechnik- sowie der Automatisierungs- und Antriebstechnikindustrie zu. In Amerika verringerte sich der Umsatz vor allem wegen des schwachen Nutzfahrzeugmarktes und planmäßig auslaufender Kundenprojekte um knapp 5 Prozent auf 702,5 Mio. €. Der kräftige Rückgang in Asien um 18,5 Prozent auf 667,9 Mio. € ist neben negativen Wechselkurseffekten auch auf den Wegfall des Langfang-Umsatzes zurückzuführen, der im Vorjahr 84,9 Mio. € betragen hatte.

Damit lag der Umsatzanteil der Region EMEA bei 69,1 Prozent. Amerika trug 15,8 Prozent und Asien 15,1 Prozent zum Konzernvolumen bei.

Konzernumsatz	Mio. €
2012	3.809,0
2013	3.917,9
2014	4.103,4
2015	4.502,9
2016	4.431,3

Konzernumsatz nach Quartalen	Mio. €	
	2015	2016
1. Quartal	1.108,8	1.089,3
2. Quartal	1.155,7	1.148,2
3. Quartal	1.111,7	1.071,5
4. Quartal	1.126,7	1.122,3

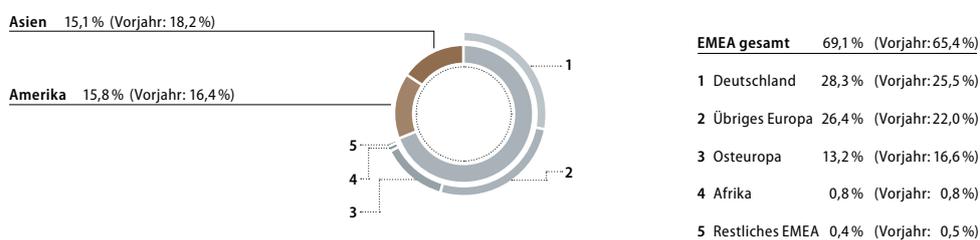
Konzernumsatz nach Segmenten

2016



Konzernumsatz nach Regionen

2016

**EBIT geht wegen Sondereinflüssen auf 78,1 Mio. € zurück**

Die Umsatzkosten des LEONI-Konzerns reduzierten sich 2016 etwas stärker als der Umsatz um gut 2 Prozent auf 3.700,7 Mio. € – hauptsächlich aufgrund geringerer Materialaufwendungen. Daher stieg das Brutto-Ergebnis vom Umsatz um 1 Prozent auf 730,6 Mio. € und die **Brutto-Umsatzmarge** verbesserte sich leicht von 16,1 Prozent auf 16,5 Prozent.

Die Vertriebskosten erhöhten sich in der Berichtsperiode vor allem wegen vermehrter Sonderfrachten, die im ersten Halbjahr für die kritischen Aufträge der Wiring Systems Division notwendig waren, um knapp 3 Prozent auf 239,9 Mio. €. Bei den allgemeinen Verwaltungskosten, die um rund 2 Prozent auf 240,5 Mio. € zunahmen, wirkten sich im Wesentlichen größere, bereichsübergreifende IT-Projekte aus. Die Forschungs- und Entwicklungskosten wuchsen im Zusammenhang mit umfangreichen Vorarbeiten für neue Kundenprojekte um gut 12 Prozent auf 134,4 Mio. €.

Das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, das seit Dezember 2015 den anteiligen Gewinn des Joint Ventures in Langfang enthält, stieg auf 12,2 Mio. € (Vorjahr: –0,2 Mio. €).

In den sonstigen betrieblichen Erträgen, die von 44,0 Mio. € auf 27,5 Mio. € zurückgingen, machte sich der Wegfall des Sondereffekts aus dem Verkauf von 50 Prozent der Anteile an unserer chinesischen Tochtergesellschaft in Langfang in Höhe von 19,6 Mio. € bemerkbar. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen nahmen deutlich von 25,6 Mio. € auf 77,4 Mio. € zu. Sie enthielten die Belastungen aus dem Betrugsfall von circa 40 Mio. € und Restrukturierungsaufwendungen von 31,4 Mio. € (Vorjahr: 1,0 Mio. €), die überwiegend in der Wiring Systems Division anfielen. Insgesamt reduzierte sich der Saldo aus sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen von 18,3 Mio. € auf –49,9 Mio. €.

Die drei in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen erfassten Sonderfaktoren führten dazu, das sich das **Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern** (EBIT) 2016 von 151,3 Mio. € auf 78,1 Mio. € verringerte. Das um diese und weitere nicht-operative Effekte bereinigte EBIT hat sich dagegen um 11,6 Prozent auf 160,2 Mio. € erhöht.

Das **Finanzergebnis** inklusive des sonstigen Beteiligungsergebnisses verbesserte sich leicht von – 25,5 Mio. € auf – 24,4 Mio. €. Dabei profitierten wir von der im Vorjahr zu günstigen Konditionen umgesetzten Refinanzierung, die erst seit dem zweiten Quartal 2015 in vollem Umfang zum Tragen kommt. Dadurch reduzierten sich die Finanzaufwendungen von 27,0 Mio. € auf 25,2 Mio. €.

Das Ergebnis vor Steuern nahm von 125,9 Mio. € auf 53,8 Mio. € ab. Die Ertragssteuern beliefen sich auf 43,3 Mio. € nach 48,6 Mio. € im Vorjahr. Die außerordentlich hohe Steuerquote von 80,5 Prozent (Vorjahr: 38,6 Prozent) resultierte insbesondere aus Wertberichtigungen auf latente Steuern und den steuerlichen Auswirkungen des Verlusts aus dem Betrugsfall. Ohne diese Effekte hätte die Steuerquote circa 19 Prozent betragen. Insgesamt gingen der **Jahresüberschuss** 2016 von 77,3 Mio. € auf 10,5 Mio. € und das Ergebnis je Aktie von 2,36 € auf 0,30 € zurück.

Konzern-EBIT	Mio. €
2012	237,9
2013	163,1
2014	182,5
2015	151,3
2016	78,1

Bereinigtes Konzern-EBIT ¹	Mio. €
2012	227,5
2013	198,7
2014	192,7
2015	143,6
2016	160,2

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

Konzern-EBIT nach Quartalen	2015	2016	Mio. €
1. Quartal	35,2	24,4	
2. Quartal	50,4	37,5	
3. Quartal	29,8	-12,7	
4. Quartal	36,0	28,9	

Bereinigtes EBIT Konzern¹		
Mio. €	2016	2015
EBIT	78,1	151,3
Restrukturierungsaufwand /-ertrag	31,4	1,0
Effekt aus der Kaufpreisallokation (PPA)	14,5	10,9
Neubewertungs- und Endkonsolidierungsgewinn	-4,1	-19,6
Belastung aus Betrugsfall	40,3	—
Bereinigtes EBIT	160,2	143,6

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

Netto-Wertschöpfung

Der LEONI-Konzern erzielte 2016 eine Netto-Wertschöpfung von 1.049,7 Mio. € im Vergleich zu 1.077,0 Mio. € im Vorjahr. Diese Eigenleistung errechnet sich aus den Umsatzerlösen und sonstigen betrieblichen Erträgen abzüglich Materialaufwand, Abschreibungen und sonstigen Vorleistungen. Mit einem Anteil von 92,5 Prozent ging der überwiegende Teil der Wertschöpfung in Form von Personalaufwand und Sozialabgaben an unsere Mitarbeiter. Unsere Aktionäre erhielten 1,6 Prozent, die Kreditgeber 2,3 Prozent und der Staat 4,1 Prozent.

Entstehung		
Mio. €	2016	2015
Umsatzerlöse	4.431,3	4.502,9
Sonstige Erträge	27,5	44,0
Materialaufwand	-2.554,4	-2.675,8
Abschreibungen	-151,1	-147,0
Sonstige Vorleistungen	-703,6	-647,1
Netto-Wertschöpfung	1.049,7	1.077,0

Verteilung		
Mio. €	2016	2015
an Mitarbeiter (Personalaufwand, Sozialabgaben)	971,3	925,5
an das Unternehmen (Rücklagen) ¹	-5,8	44,6
an Aktionäre (Dividende) ²	16,3	32,7
an den Staat (Ertragssteuern) ³	43,3	48,6
an Kreditgeber (Finanzergebnis) ⁴	24,6	25,6
Netto-Wertschöpfung	1.049,7	1.077,0

¹ Konzernüberschuss abzüglich Dividende

² vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

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

⁴ ohne sonstiges Beteiligungsergebnis

Finanzlage

Finanzierungsstrategie

Der LEONI-Konzern legt Wert auf eine dauerhaft solide, ausgewogene Finanzierungsstruktur. Ziel ist eine nachhaltige 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 eine nachhaltig gute Bonitätsbeurteilung 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 es aus unserer Sicht aktuell keinen Mehrwert generieren würde. Die Kreditvereinbarungen von LEONI enthalten keine Financial Covenants.

Das geplante Unternehmenswachstum wollen wir grundsätzlich aus dem operativen Cashflow finanzieren. Details zur Kapitalsteuerung enthält der Konzernanhang.

Konzernanhang
» Seite 160 ff

Finanz- und Liquiditätsmanagement

Das **Finanzmanagement** des LEONI-Konzerns wird zentral durch die Holdinggesellschaft LEONI AG abgewickelt. Sie aggregiert 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 2016 in Euro, indischen Rupien, südkoreanischen Won, russischen Rubel und US-Dollar.

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. 2016 wurden die bestehenden Kreditlinien zur Absicherung der Liquidität verlängert. Am Bilanzstichtag bestanden kurz- und mittelfristige Zusagen von Banken in Höhe von 575,9 Mio. € (Vorjahr: 561,7 Mio. €) mit Laufzeiten von bis zu 30 Monaten. Davon wurden zum Jahresende 37,1 Mio. € in Anspruch genommen (Vorjahr: 68,0 Mio. €).

Auch die **außerbilanziellen Instrumente** Leasing und Factoring, die wir zur Verbesserung der Liquidität einsetzen, werden zentral gesteuert. Vor allem das Factoring stellt aufgrund seiner Flexibilität in Bezug auf die Umsatzentwicklung und den daraus resultierenden Finanzierungsbedarf eine wichtige Ergänzung zu anderen Instrumenten der Liquiditätssteuerung dar. Ende 2016 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 153,1 Mio. € (Vorjahr: 148,8 Mio. €) gemindert. Von den sonstigen Verbindlichkeiten entfielen 45,8 Mio. € (Vorjahr: 30,6 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, die vor allem der Nutzung längerer Zahlungsziele dienen. Per 31. Dezember 2016 waren im Rahmen geschlossener Reverse-Factoring-Vereinbarungen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 119,4 Mio. € (Vorjahr: 94,8 Mio. €) an Factoring-Unternehmen übertragen.

Angaben zum Leasing enthält der Konzernanhang.

Konzernanhang
» Seite 160 ff

Zins- und Währungsabsicherung

Zinsrisiken aus Geldbeschaffungsmaßnahmen werden sofern notwendig über Basisinstrumente wie Swaps und Collars abgesichert. Dies war im Geschäftsjahr nicht erforderlich.

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 2016 lag das Volumen bei 715,6 Mio. € gegenüber 814,6 Mio. € am Vorjahresstichtag. Weitere Informationen zu Zins- und Währungsrisiken enthält der Konzernanhang.

Konzernanhang
» Seite 160 ff

Unverändert solide Finanzierungsstruktur

Nach der umfangreichen Refinanzierung zu günstigen Konditionen im Vorjahr hat sich die Finanzierungsstruktur des LEONI-Konzerns 2016 nicht wesentlich verändert.

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

Finanzierungsstruktur			
Langfristfinanzierungen	Volumen Mio. €	Platziert Jahr	Laufzeit bis Jahr
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 Dividendenpolitik von LEONI sieht grundsätzlich vor, rund ein Drittel des Jahresüberschusses an die Aktionäre auszuschütten. Damit soll zum einen den Erwartungen der Anteilseigner in Form einer angemessenen Dividende entsprochen und zum anderen durch Gewinnthesaurierung ausreichend Liquidität für die Unternehmensentwicklung gewährleistet werden. Für 2016 sind wir von diesem Grundsatz abgewichen, um einerseits unsere Aktionäre nicht an den finanziellen Folgen des Betrugsfalls zu beteiligen und andererseits unsere Zuversicht für die erfolgreiche Entwicklung von LEONI in den nächsten Jahren zum Ausdruck zu bringen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung 2017 daher vor, eine Dividende von 0,50 € je Aktie auszubezahlen (Vorjahr: 1,00 €). Das entspricht einer über dem Jahresüberschuss liegenden Ausschüttungssumme von 16,3 Mio. €.

Kapitalkosten und ROCE

Der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) für den LEONI-Konzern nahm 2016 auf 6,33 Prozent (Vorjahr: 6,32 Prozent) zu. Der Return on Capital Employed (ROCE, Rendite auf das eingesetzte Kapital) ging auf 5,1 Prozent zurück (Vorjahr: 10,0 Prozent).

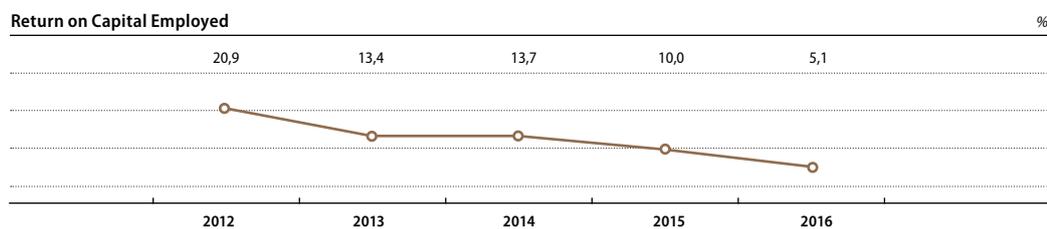
Berechnung des WACC Konzern

	2016	2015
Risikoloser Zins	0,9%	1,5%
Marktrisikoprämie	6,5%	6,0%
beta-Faktor	1,44	1,31
Eigenkapitalkosten nach Steuern	10,26%	9,36%
Fremdkapitalkosten vor Steuern	2,03%	2,12%
Steuersatz	29,63 %	29,00 %
Fremdkapitalkosten nach Steuern	1,43%	1,51%
Anteil Eigenkapital	55,52%	61,22%
Anteil Fremdkapital	44,48%	38,78%
Kapitalkosten nach Steuern (WACC)	6,33%	6,32%

Berechnung des Return on Capital Employed

Mio. €	2016	2015
EBIT	78,1	151,3
Immaterielle Vermögenswerte	70,7	79,3
Goodwill	147,9	149,9
Sachanlagen	949,9	902,3
Vorräte	588,3	547,9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	558,3	562,2
Sonstiges	423,4	316,1
Summe Aktiva	2.738,5	2.557,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	773,1	735,7
Sonstige Verbindlichkeiten und erhaltene Anzahlungen bis 1 Jahr	240,8	207,0
Sonstiges	222,3	146,4
Summe Passiva	1.236,2	1.089,1
Capital Employed zum Stichtag	1.502,3	1.468,6
Capital Employed im Jahresdurchschnitt¹	1.541,1	1.513,7
ROCE	5,1%	10,0%

¹ Der Jahresdurchschnitt berechnet sich aus den letzten fünf Quartalsultimos



Kapitalflussrechnung: Sonderfaktoren führen zu deutlich negativem Free Cashflow

2016 nahm der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit im LEONI-Konzern von 228,0 Mio. € auf 162,6 Mio. € ab. Verantwortlich dafür waren das durch die Sondereinflüsse deutlich verminderte Ergebnis sowie eine wegen des höheren Auftragsvolumens zum Jahreswechsel leicht gestiegene Mittelbindung im Working Capital in Form von vermehrten Vorräten und damit im Zusammenhang stehenden Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Für Investitionstätigkeit flossen in der Berichtsperiode mit 202,9 Mio. € deutlich weniger Mittel ab als im Vorjahr mit 233,2 Mio. €. Damit verringerte sich der Free Cashflow vor Akquisitionen und Desinvestitionen sowie damit zusammenhängender Kosten 2016 von – 12,1 Mio. € auf – 47,7 Mio. € und nach Akquisitionen und Desinvestitionen von – 5,2 Mio. € auf – 40,3 Mio. €.

Investitionen
>> Seite 109 ff

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf – 21,9 Mio. € nach 46,1 Mio. € im Vorjahr, das durch umfangreiche Refinanzierungsmaßnahmen geprägt war. In der Berichtsperiode führten die Aufnahme und Tilgung von Krediten per saldo zu einem Mittelzufluss von 10,7 Mio. €, dem die Ausschüttungssumme von 32,7 Mio. € für die Dividende gegenüberstand.

Insgesamt verminderte sich der Finanzmittelbestand des LEONI-Konzerns unter Berücksichtigung wechselkursbedingter Veränderungen per Ende 2016 auf 208,9 Mio. € (Vorjahr: 279,7 Mio. €).

Operativer Cashflow Mio. €

2012	211,7
2013	187,4
2014	180,8
2015	228,0
2016	162,6

Konzernkapitalflussrechnung

Mio. € (Kurzfassung)	2016	2015
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	162,6	228,0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-202,9	-233,2
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-21,9	46,1
Veränderung des Finanzmittelbestandes	-62,2	40,9
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	208,9	279,7

Berechnung des Free Cashflow		
Mio. €	2016	2015
Konzernüberschuss	10,5	77,3
Abschreibungen	151,1	147,0
Veränderungen im Working Capital	-9,8	6,5
Sonstiges	10,8	0,6
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit vor Akquisitionen und Desinvestitionen	162,6	231,4¹
Cashflow aus der Investitionstätigkeit vor Akquisitionen und Desinvestitionen	-210,3	-243,5
Free Cashflow vor Akquisitionen und Desinvestitionen¹	-47,7	-12,1¹

¹ unter Berücksichtigung damit zusammenhängender Kosten

Free Cashflow vor Akquisitionen und Desinvestitionen		Mio. €
2012		63,5
2013		36,7
2014		-37,9
2015		-12,1 ¹
2016		-47,7

¹ unter Berücksichtigung damit zusammenhängender Kosten

Investitionen um 12 Prozent zurückgefahren

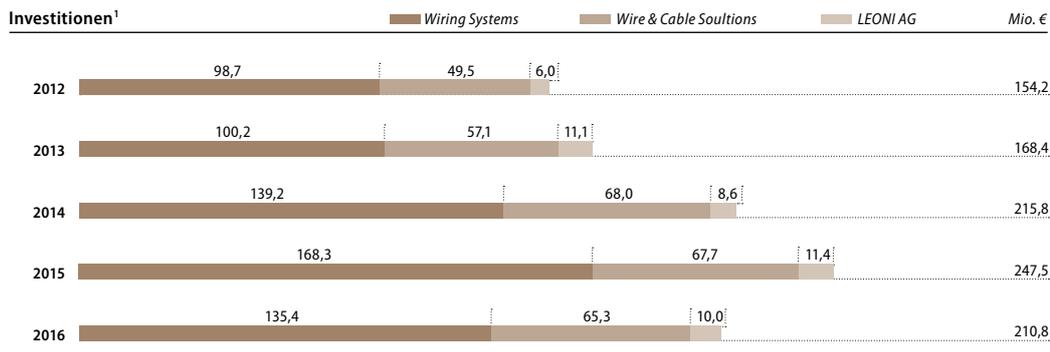
Das Investitionsvolumen des LEONI-Konzerns nahm 2016 insgesamt um circa 12 Prozent auf 217,1 Mio. € ab. Hiervon wurden 210,8 Mio. € für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Vorjahr: 247,5 Mio. €) und 6,3 Mio. € für Finanzanlagen und Akquisitionen (Vorjahr: 0,2 Mio. €) verwendet.

Der Unternehmensbereich Wiring Systems investierte mit 141,8 Mio. € rund 16 Prozent weniger als im Vergleichsjahr 2015. Die Sachinvestitionen in Höhe von 135,4 Mio. € betrafen vor allem den Ausbau der Kapazitäten für neue Kundenprojekte in China, Nordafrika und Osteuropa sowie Umbaumaßnahmen am deutschen Standort Kitzingen. Hinzu kamen 6,3 Mio. € für die Mehrheitsbeteiligung am chinesischen Bordnetz-Hersteller Wuhan Hengtong Automotive.

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wurden in der Berichtsperiode 65,3 Mio. € investiert (Vorjahr: 67,7 Mio. €). Die Mittel dienten vor allem der Vergrößerung der weltweiten Kapazitäten für Automobil-Sonderleitungen wie Daten- und Hochtemperaturkabel. Außerdem wurde eine PVC-Aufbereitungsanlage in China in Betrieb genommen. Im Bereich Industrial Solutions stand die Internationalisierung und der Ausbau unserer Technologieführerschaft im Fokus. Unter anderem haben wir eine Strahlenvernetzungsanlage in Indien installiert, die Glasfaserkompetenz in Deutschland erweitert und Bauvorbereitungen für die neue Fabrik in Roth getroffen. Weitere Informationen zu bedeutenden Projekten der beiden Divisionen enthält der Segmentbericht.

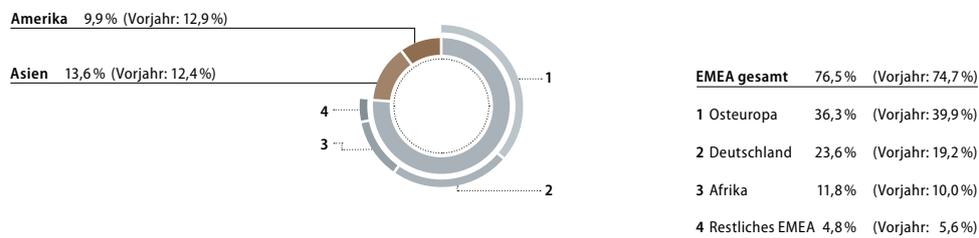
In der LEONI AG gingen die Investitionen um gut 12 Prozent auf 10,0 Mio. € zurück. Verwendet wurden sie vor allem für die IT-Infrastruktur.

Auf die Regionen verteilen sich die Sachinvestitionen im Konzern wie folgt: Im Wirtschaftsraum EMEA nahmen sie um rund 13 Prozent auf 161,3 Mio. € ab, in Amerika um fast 35 Prozent auf 20,9 Mio. € und in Asien um 6,7 Prozent auf 28,6 Mio. €.



¹ ohne Akquisitionen und Finanzanlagen

Investitionen des LEONI-Konzerns nach Regionen¹ 2016



¹ ohne Akquisitionen und Finanzanlagen

Vermögenslage

Solide Eigenkapitalquote von 31,1 Prozent

Per 31. Dezember 2016 verlängerte sich die LEONI-Konzernbilanz gegenüber dem Vorjahresstichtag um knapp 4 Prozent auf 2.947,4 Mio. €. Beim Vergleich der einzelnen Positionen mit dem Vorjahr ist zu berücksichtigen, dass wegen der anstehenden Veräußerung der Business Group Electrical Appliance Assemblies, die Anfang Januar 2017 unterzeichnet wurde, Umgliederungen in zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten vorgenommen wurden. Das betraf vor allem Vorräte, Sachanlagevermögen, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie langfristige Finanzschulden.

Auf der **Aktivseite** erhöhten sich die **kurzfristigen Vermögenswerte** insgesamt um rund 3 Prozent auf 1.588,3 Mio. €. Zurückzuführen war das insbesondere auf den Anstieg der Vorräte um gut 7 Prozent auf 588,3 Mio. € aufgrund des höheren Auftragsvolumens zum Jahreswechsel. Zudem wuchsen die sonstigen Vermögenswerte im Wesentlichen durch vermehrte Umsatzsteuerforderungen von 93,6 Mio. € auf 115,6 Mio. €. Die zum Verkauf bestimmten Vermögenswerte nahmen infolge der bevorstehenden Veräußerung der BG Electrical Appliance Assemblies von 7,0 Mio. € auf 74,7 Mio. € zu. Dagegen gingen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch die entsprechenden Umgliederungen um gut 3 Prozent auf 584,8 Mio. € zurück. Die liquiden Mittel verringerten sich von 279,7 Mio. € auf 208,9 Mio. €. Sie wurden zur Finanzierung des laufenden Geschäfts und für Investitionsvorhaben eingesetzt.

Die **langfristigen Vermögenswerte** vermehrten sich um rund 5 Prozent auf 1.359,1 Mio. €. Dabei stiegen die Sachanlagen aufgrund notwendiger Kapazitätserweiterungsmaßnahmen um rund 5 Prozent auf 949,6 Mio. € und die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen wegen der guten Entwicklung des Joint Ventures in Langfang von 13,0 Mio. € auf 24,8 Mio. €. Die Position sonstige Vermögenswerte vergrößerte sich im Wesentlichen durch Umsatzsteuerforderungen von 25,4 Mio. € auf 43,6 Mio. €. Im Gegenzug reduzierten sich die immateriellen Vermögenswerte durch planmäßige und Sonderabschreibungen von 79,3 Mio. € auf 70,7 Mio. €. Bei den Geschäfts- und Firmenwerten (147,9 Mio. €) und den Forderungen aus langfristigen Entwicklungsaufträgen (53,3 Mio. €) gab es keine nennenswerten Veränderungen.

Unter den Passiva nahmen die **kurzfristigen Verbindlichkeiten** um knapp 16 Prozent auf 1.288,5 Mio. € zu. Ausschlaggebend waren vor allem die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die sich aufgrund des gewachsenen Vorratsvermögens um gut 7 Prozent auf 856,1 Mio. € erhöhten. Außerdem stiegen die kurzfristigen anderen Verbindlichkeiten angesichts vermehrter Umsatzsteuerverpflichtungen um rund 8 Prozent auf 161,0 Mio. € und die Rückstellungen bedingt durch Restrukturierungen von 32,7 Mio. € auf 53,5 Mio. €. Die zur Position der zum Verkauf bestimmten Vermögenswerte gehörenden Verbindlichkeiten summierten sich auf 41,8 Mio. € (Vorjahr: 0). Auch die kurzfristigen Finanzschulden wuchsen von 102,4 Mio. € auf 150,3 Mio. €, was aber hauptsächlich auf die Umgliederung demnächst fälliger Langfristkredite zurückzuführen war.

In der Folge reduzierten sich die langfristigen Finanzschulden um gut 7 Prozent auf 462,1 Mio. €. Die Nettofinanzverschuldung nahm um 82,0 Mio. € auf 403,6 Mio. € zu. Weitere wesentliche Veränderungen bei den **langfristigen Verbindlichkeiten**, die sich in Summe um gut 2 Prozent auf 743,2 Mio. € vermehrten, betrafen die Pensionsrückstellungen. Hier ergab sich ein Plus von 21,4 Prozent auf 183,1 Mio. €, das aus der notwendigen Neubewertung der Position im Zusammenhang mit dem rückläufigen Marktzinsniveau resultierte.

Das Eigenkapital verringerte sich um rund 8 Prozent auf 915,7 Mio. €. Ursächlich dafür war neben dem deutlich niedrigeren Gewinn die erhebliche Verschlechterung des kumulierten sonstigen Ergebnisses von 13,9 Mio. € auf – 51,4 Mio. €. Neben versicherungsmathematischen Verlusten aus der Bewertungsanpassung der Pensionsrückstellungen machten sich dabei Einbußen aus der Umrechnung von Fremdwährungen in Euro bemerkbar. Die Eigenkapitalquote reduzierte sich deshalb von 35,1 Prozent auf 31,1 Prozent.

Vermögens- und Kapitalstruktur

Mio. €	31.12.2016	31.12.2015
Kurzfristige Vermögenswerte	1.588,3	1.546,3
Langfristige Vermögenswerte	1.359,1	1.291,2
Summe Aktiva	2.947,4	2.837,5
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.288,5	1.113,9
Langfristige Verbindlichkeiten	743,2	727,2
Eigenkapital	915,7	996,3
Summe Passiva	2.947,4	2.837,5

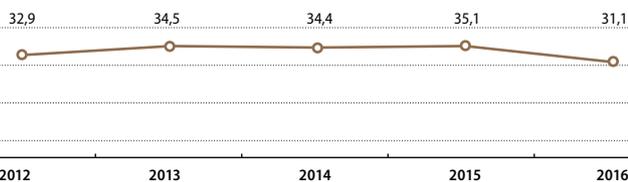
Sachanlagen, Immaterielle Vermögenswerte, Goodwill

Mio. €

2012	917,7
2013	940,5
2014	1.040,4
2015	1.131,5
2016	1.168,5

Eigenkapitalquote

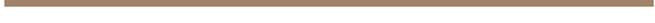
%



Berechnung der Nettofinanzschulden

Mio. €	2016	2015	Veränderung
Zahlungsmittel und -äquivalente	208,9	279,7	- 70,8
Kurzfristige Finanzschulden	- 150,3	- 102,4	- 47,9
Langfristige Finanzschulden	- 462,1	- 498,8	36,7
Nettofinanzschulden	403,6	- 321,6	- 82,0

Eigenkapital und Nettofinanzschulden / Gearing

	Nettofinanzschulden	Eigenkapital	Mio. €	Gearing
2012			249,2 784,0	32 %
2013			257,0 827,6	31 %
2014			316,2 917,8	34 %
2015			321,6 996,3	32 %
2016			403,6 915,7	44 %

Nicht bilanziertes Vermögen

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

Weitere Indikatoren

Beschaffung

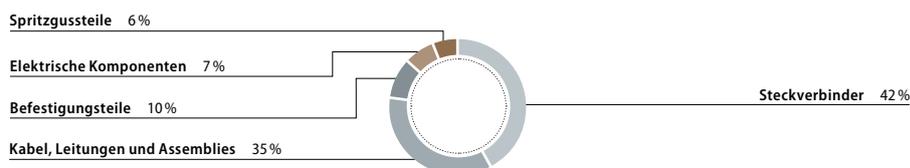
Zugekaufte Metalle, Kunststoffe und Komponenten sind für LEONI von großer Bedeutung und stellen eine wesentliche Aufwandsposition dar. Insgesamt nahmen die Materialkosten 2016 konzernweit um 4,5 Prozent auf 2.554,4 Mio. € ab. Daraus ergibt sich eine verbesserte Materialquote von 57,6 Prozent (Vorjahr: 59,4 Prozent).

Der Materialaufwand des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions verringerte sich auf 1.182,6 Mio. € (Vorjahr: 1.315,2 Mio. €) oder 61,8 Prozent des Segmentumsatzes (Vorjahr: 65,4 Prozent). Nach wie vor war Kupfer der wichtigste Rohstoff, dessen Jahresvolumen sich 2016 auf rund 150.000 Tonnen vergrößerte. Andere Metalle wie Nickel, Silber und Zinn rundeten das Portfolio ab. Den zweitgrößten Anteil am Materialkostenblock hatten die ebenfalls wachsenden Volumina an Kunststoffen von deutlich über 50.000 Tonnen – darunter Sonderisolierwerkstoffe wie Polyurethan, thermoplastische Elastomere und Fluorpolymere, Standardkunststoffe wie Polyvinylchlorid und Polyethylen sowie Weichmacher zur Herstellung von PVC-Compounds.

In der Wiring Systems Division belief sich der Materialaufwand im Berichtszeitraum wie im Vorjahr auf 1.538,1 Mio. €, das entsprach 57,2 Prozent des Bereichsumsatzes (Vorjahr: 57,6 Prozent). Mit einem Anteil von 42 Prozent am Gesamtaufwand bildeten Steckverbinder weiterhin die wichtigste Materialgruppe, gefolgt von Kabeln und Leitungen mit 35 Prozent, Befestigungsteilen mit 10 Prozent, 7 Prozent elektrischen Komponenten sowie 6 Prozent Spritzgussteilen.

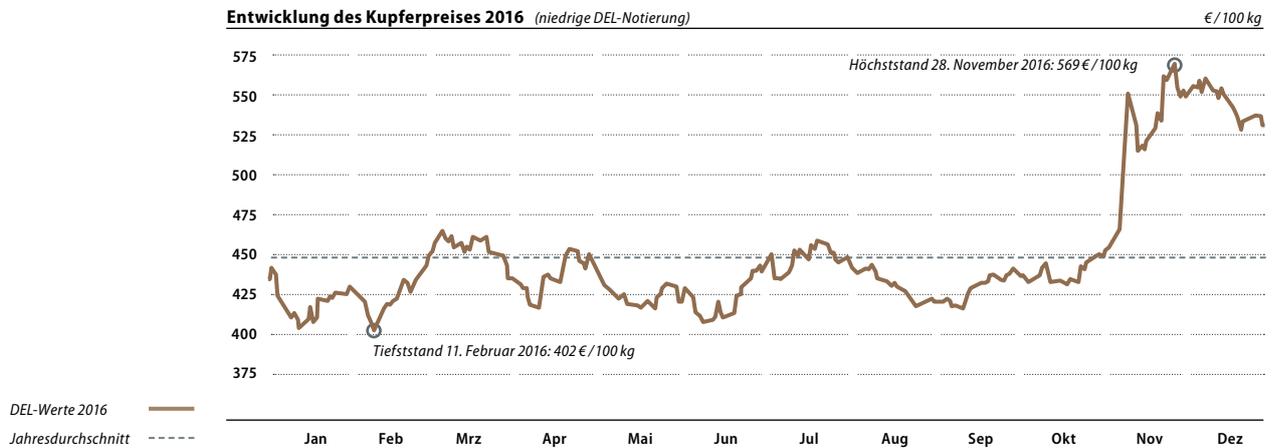
Materialaufwand (inkl. Kupfer) des Unternehmensbereichs Wiring Systems

Anteil wichtiger Materialgruppen 2016



Kupfer trotz Jahresendrallye im Durchschnitt deutlich verbilligt

LEONI bezieht den wichtigen Rohstoff Kupfer bei großen strategischen Lieferanten – die Preisfindung erfolgt auf Basis der Notierung an der Londoner Metallbörse. In den ersten zehn Monaten 2016 bewegte sich der Kupferpreis in einer Bandbreite zwischen 4,00 € und 4,65 €/kg und damit deutlich unter dem Vorjahresniveau. Ab November zog die Notierung aber erheblich an und lag zum Jahresende bei 5,31 €/kg. Im Durchschnitt kostete das Kilogramm Kupfer in der Berichtsperiode 4,49 €, das waren rund 11 Prozent weniger als 2015 (Vorjahr: 5,06 €). Am günstigsten war Kupfer am 11. Februar mit 4,02 €/kg, am teuersten am 28. November mit 5,69 €/kg.



Auch Nickel verbilligte sich 2016, und zwar um rund 18 Prozent auf 8,70 €/kg. Dagegen stiegen die Kilogramm-Preise für Silber um circa 10 Prozent auf 497,60 € und für Zinn um gut 12 Prozent auf 16,29 €.

Die Preise für Standardkunststoffe und Weichmacher gaben im ersten Quartal 2016 kurzfristig leicht nach, zogen aber bis zur Jahresmitte wieder an und konsolidierten sich dann auf dem etwas erhöhten Niveau. Bei den Metallen und den Kunststoffen war die Versorgungssituation zwischen Angebot und Nachfrage mit Ausnahmen von ganz wenigen Spezialitäten ausgeglichen, sodass es zu keinen Engpässen kam.

Weltweite Komponentenbeschaffung

Der Unternehmensbereich WSD kauft Kabel und Leitungen für die Produktion von Bordnetz-Systemen zu großen Teilen vom Segment Wire & Cable Solutions, nutzt jedoch auch externe Zulieferer. Die Beschaffung von Komponenten wie Steckverbindern und Befestigungsteilen erfolgt weitgehend von außen. Dabei arbeitet LEONI häufig mit Lieferanten zusammen, die im Zuge der Auftragsvergabe durch die Kunden aus der Automobilindustrie bestimmt werden. Dennoch konnten wir auf Basis unseres weltweit aufgestellten Einkaufsmangements durch den internationalen Konditionenvergleich Einsparungen erzielen. Preissteigerungen und Beschaffungsengpässen begegneten wir mit intensiven globalen Lieferantenverhandlungen, neuen Technologien und Substitution.

Kontinuierliche Verbesserung des Beschaffungsmanagements

Die Pflege und der Ausbau der Beziehungen zu unseren Lieferanten hat für LEONI große Bedeutung. Beide Unternehmensbereiche haben ihr Beschaffungsmanagement im Berichtszeitraum daher weiter optimiert. Die Wire & Cable Solutions Division konnte das 2014 begonnene Projekt „Purchasing Excellence“ erfolgreich abschließen und wie geplant eine neue, globale Einkaufsorganisation etablieren. Auch die im Vorjahr eingerichteten, funktionsübergreifenden „Category-Teams“, die unsere Material- und Wertschöpfungskette zentral und ganzheitlich analysieren, haben ihre Arbeit aufgenommen. Im Unternehmensbereich WSD haben wir die Programme zur Verbesserung der Performance insbesondere mit Schlüssellieferanten fortgesetzt. Ziel ist es, die global gültigen, hohen Anforderungen an zugelieferte Teile und Komponenten abzusichern. Im Zuge der Reorganisation des Unternehmensbereichs wurde der Einkauf der Wiring Systems Division außerdem unter eine zentrale Führung gestellt.

Mitarbeiter¹

Konzernweit rund 79.000 Beschäftigte

Die Stammebelegschaft der LEONI-Gruppe wuchs 2016 im Stichtagsvergleich um 5.019 auf 79.037 Personen am Jahresende. Neueinstellungen gab es in beiden Divisionen vor allem im gewerblichen Bereich in der Region EMEA. Weiterhin arbeitete der Großteil der LEONI-Mitarbeiter – 74.667 Personen (Vorjahr: 69.659) oder 94,5 Prozent (Vorjahr: 94,1 Prozent) – im Ausland. Auf Deutschland entfielen 5,5 Prozent oder 4.370 Arbeitnehmer (Vorjahr: 4.359). 8,9 Prozent des Personals (Vorjahr: 9,5 Prozent) waren in Hoch- und 91,1 Prozent (Vorjahr: 90,5 Prozent) in Niedriglohnländern aktiv.

In der Wiring Systems Division nahm die Zahl der Beschäftigten zum 31. Dezember 2016 um 4.538 auf 69.283 Mitarbeiter zu. Die Steigerung stand im Zusammenhang mit neuen Bordnetz-Projekten an Standorten in China, Marokko, der Slowakei, Rumänien und Serbien. Dagegen blieb die Belegschaft in den indirekten Mitarbeitergruppen durch erste Effekte aus der Restrukturierung weitgehend konstant. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions waren Ende 2016 9.458 Arbeitnehmer tätig, das entsprach einem Anstieg um 451 Personen. Der Ausbau fand insbesondere in der Fertigung von Fahrzeug-Sonderleitungen sowie Spezialkabeln für Industrie und Medizintechnik statt und betraf neben der Region EMEA auch Standorte in Asien und Amerika. Die Holdinggesellschaft LEONI AG hatte zum Stichtag 296 Arbeitnehmer nach 266 ein Jahr zuvor.

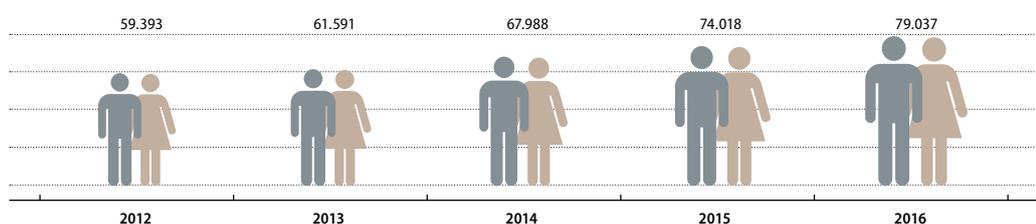
LEONI beschäftigte am Jahresende konzernweit 13.179 Mitarbeiter (Vorjahr: 11.279) in befristeten Arbeitsverhältnissen, um rasch auf Nachfrageschwankungen reagieren zu können. Über Personalleasingverträge waren 4.322 Personen (Vorjahr: 4.366) angestellt. Dabei stand der Reduzierung der Leasingkräfte in Osteuropa und Nordafrika ein Aufbau in Asien durch die Mehrheitsbeteiligung am chinesischen Bordnetz-Hersteller Wuhan Hengtong Automotive gegenüber.

Die LEONI-Belegschaft war 2016 in Deutschland durchschnittlich 42,0 Jahre alt (Vorjahr: 41,0) und wie im Vorjahr seit zwölf Jahren im Unternehmen tätig. 61 Mitarbeiter konnten im Berichtsjahr ihr 25-jähriges Betriebsjubiläum feiern (Vorjahr: 93). Die Quote der Menschen mit einer Behinderung lag unverändert bei 3,4 Prozent. Insgesamt arbeiteten 348 Personen (Vorjahr: 336) in Teilzeit und weitere 111 befanden sich in Altersteilzeit (Vorjahr: 112).

Alle wichtigen Personalmaßnahmen wurden auch 2016 in enger Abstimmung und vertrauensvoller Kooperation zwischen der Unternehmensleitung und dem Gesamtbetriebsrat in Deutschland, dem Europäischen Betriebsrat sowie lokalen Arbeitnehmervertretern und Betriebsräten umgesetzt. Dies galt auch für die Reorganisation der Wiring Systems Division sowie die strategische Neuausrichtung des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions und für kollektivvertragliche Regelungen.

Mitarbeiter im Konzern

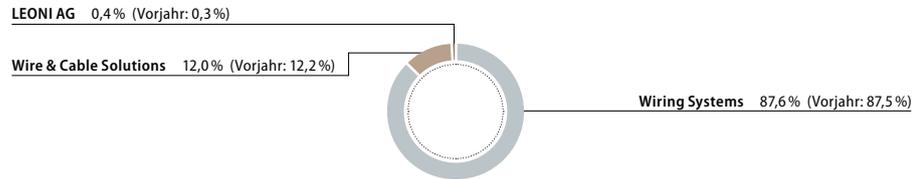
Stand 31. Dezember



¹ In diesem Lagebericht und im gesamten Geschäftsbericht werden Begriffe wie „Mitarbeiter“ und „Arbeitnehmer“ sowie Berufsbezeichnungen aus Gründen der besseren Lesbarkeit stellvertretend für „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“, „Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer“ oder die männliche und weibliche Form der Berufsbezeichnung verwendet.

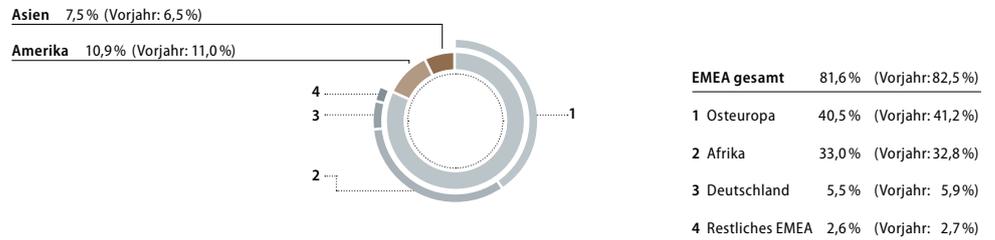
Mitarbeiter nach Segmenten

Stand 31. Dezember 2016



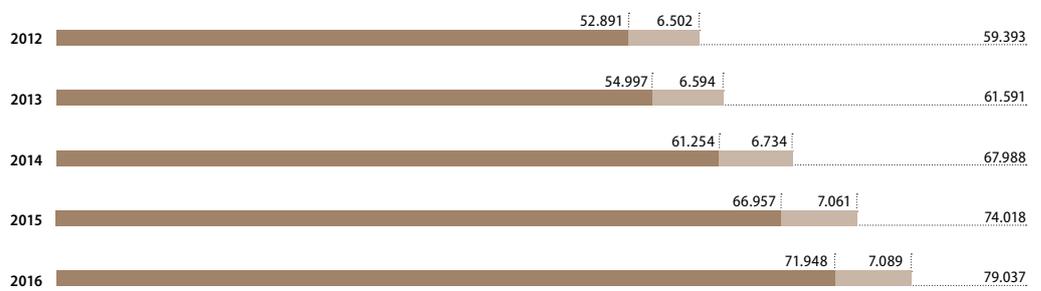
Mitarbeiter nach Regionen

Stand 31. Dezember 2016



Entwicklung der Mitarbeiterzahl nach Lohngebieten

■ Niedriglohnländer ■ Hochlohnländer Stand 31. Dezember



Personalstrategie und -organisation

Das Hauptziel der LEONI-Personalstrategie ist es, das Unternehmen auch in Zukunft als attraktiven Arbeitgeber aufzustellen und damit die Konzernstrategie insbesondere im Hinblick auf das geplante weltweite Wachstum sowie die anstehende Digitalisierung zu unterstützen. Für die Umsetzung der globalen HR- (Human Resources-) Strategie, die außerdem auf innovative sowie effiziente Strukturen und Prozesse im Personalmanagement abzielt, nutzen wir das Programm oneHR. Mit oneHR schaffen wir im Gesamtkonzern harmonisierte und standardisierte HR-Kernprozesse sowie ein modernes, weltweites IT-System für alle Personalstammdaten.

Diese dienen als Grundlage für den wirksamen Einsatz wichtiger Instrumente wie etwa strategische Personal-, Karriere- oder Nachfolgeplanung. Das Programm wird darüber hinaus zu einer höheren Effizienz, einer verbesserten Servicequalität und einem erweiterten HR-Leistungsspektrum führen. Die damit verbundene Neuausrichtung, Globalisierung und Spezialisierung der HR-Funktionen stützt sich auf eine neue Corporate HR-Organisation mit Business und Service Partnern, Centers of Expertise (CoE) und Shared Service Centern.

2016 wurde in Rumänien das erste Shared Service Center für Europa eröffnet und die neue Organisation mit Business und Service Partnern an allen rumänischen Standorten eingeführt. Ferner haben wir die Stellen für die CoE-Organisation international ausgeschrieben und besetzt, in fast allen Ländern unser einheitliches Recruitingsystem eingeführt, die Zeit- und Abrechnungssysteme weiter konsolidiert sowie ein konzernweites Talentmanagement-System konzipiert. In der Wiring Systems Division führte die umfassende Neustrukturierung des Unternehmensbereichs darüber hinaus zu zahlreichen Veränderungen in der globalen Personalorganisation, beispielsweise durch den Abbau von Overhead-Funktionen, flachere Hierarchien und direktere Berichtslinien. Die Restrukturierung wurde von einem fokussierten Change Management Programm begleitet.

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. Die Informationen dazu werden im neuen, gesonderten Nachhaltigkeitsbericht gebündelt, der ab August 2017 auf unserer Website abrufbar ist.

Nachhaltigkeit
>> www.leoni.com

Die Attraktivität von LEONI als Arbeitgeber wurde 2016 erneut auch von externer Seite bestätigt: Das „Top Employers Institute“ zertifizierte unser Unternehmen als „Top Arbeitgeber Deutschland“.

TALENTMANAGEMENT Die kontinuierliche Förderung der Mitarbeiter und das Management von Talenten sind feste Bestandteile unserer unternehmerischen Verantwortung. Hierzu gibt es vielfältige Personalentwicklungsmaßnahmen. Damit Beschäftigte ihren Fähigkeiten und Qualifikationen entsprechend optimal im Unternehmen eingesetzt werden und sich bedürfnisgerecht weiterentwickeln können, wurden im Berichtsjahr zum Beispiel an verschiedenen Standorten der Wire & Cable Solutions Division individuelle Trainingspläne erarbeitet. Der Unternehmensbereich Wiring Systems etablierte die im Vorjahr eingeführten Mitarbeiterentwicklungsgespräche, die Klarheit über aktuelle und künftige Anforderungen an Stellen und Beschäftigte schaffen, als Standard. Im Rahmen der Reorganisation wurden zudem Management-Audits sowie Assessment und Development Center für Führungskräfte organisiert.

INTERNATIONAL ASSIGNMENT 2016 haben wir die Entsendung von Mitarbeitern, die wichtige Schlüsselpositionen in Schwerpunktregionen innehaben, trotz der Restrukturierungsaktivitäten in etwas reduziertem Umfang fortgeführt. In Asien wurden verschiedene verantwortungsvolle Positionen in den Zentralbereichen an lokale Nachfolger übergeben und die Entsendung von einigen Mitarbeitern damit zugleich verkürzt. In Amerika konnte eine Geschäftsführungsposition mit einem Kandidaten aus dem Global Executive Management Training besetzt werden. Darüber hinaus fanden Trainee-Auslandseinsätze in Großbritannien, der Schweiz und den USA statt. Im Rahmen eines staatlich geförderten Programms entsandten wir außerdem gezielt junge Talente aus Frankreich ins Ausland, um sie für weiterführende Stellen vorzubereiten.

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. 2016 wurde das Home-Office-Angebot an weiteren deutschen Standorten ausgebaut. Damit erhalten immer mehr Mitarbeiter die Möglichkeit, bis zu vier Tage pro Monat zuhause zu arbeiten, um ihre Work-Life-Balance zu verbessern.

WEITERBILDUNG 2016 gab es bei LEONI wieder vielfältige Weiterbildungsangebote, insbesondere interne Schulungen in den Bereichen Fach-, Führungs- und Managementkompetenzen, Soft Skills, Projektmanagement, IT, Sprachen und psychische Gesundheit. Bei Bedarf wurden zusätzliche externe Seminare angeboten, vor allem zum Aufbau von Fach- und Methodenkompetenz. Alleine in Deutschland organisierte LEONI im Berichtsjahr 760 Veranstaltungen (Vorjahr: 712) mit 3.756 Teilnehmern (Vorjahr: 3.468). Die im Vorjahr eingeführten internationalen Führungskräfte Trainings mit den Themenschwerpunkten Feedback-Kultur und Wertschätzung wurden fortgesetzt.

BETRIEBLICHES VORSCHLAGWESEN Unsere Mitarbeiter beteiligten sich auch 2016 wieder intensiv am Ideenmanagement, um ihr Unternehmen selbst aktiv zu gestalten und zum Erfolg beizutragen. Weltweit wurden circa 13.000 Verbesserungsvorschläge als nützlich erachtet und umgesetzt (Vorjahr: rund 18.650). Sie betreffen alle Unternehmensbereiche und reichen von Prozessoptimierung über Produktverbesserung bis hin zu Energieeinsparung oder Mitarbeitermotivation. Seit 2016 nutzen wir für das Ideenmanagement ein neues, für die Zukunft divisionsübergreifendes IT-System, das die Effizienz des betrieblichen Vorschlagwesens erhöht.

Ausbau der Diversity (Vielfalt)

Diversity ist ein strategischer Erfolgsfaktor für die Zukunftsfähigkeit von LEONI, da heterogene Teams komplexe Aufgaben besser lösen können. Zudem unterstützt die permanente Auseinandersetzung mit dem Thema Vielfalt 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 leichteren 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. Ferner unterstützt LEONI ein Technik-Mentorinnen-Programm der Technischen Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm.

Im Berichtsjahr lag der Anteil der Frauen im Management des LEONI-Konzerns bei 28 Prozent (Vorjahr: 29 Prozent). Die LEONI-Gesamtbelegschaft war weltweit zu 53 Prozent weiblich (Vorjahr: 52 Prozent). Details zur Umsetzung der gesetzlich geforderten Diversity-Ziele enthält der Corporate Governance-Bericht.

Zur weiteren Internationalisierung des Managements dienen bei LEONI spezielle Mentoring-Programme, Konferenzen, Workshops, eLearning-Tools und interkulturelle Sensibilisierungstrainings. 2016 wurden derartige Trainings verstärkt für Asien und Nordafrika angeboten. Außerdem finden internationale Erfahrungen beim Auswahlprozess für Stellenbesetzungen zunehmend Berücksichtigung.

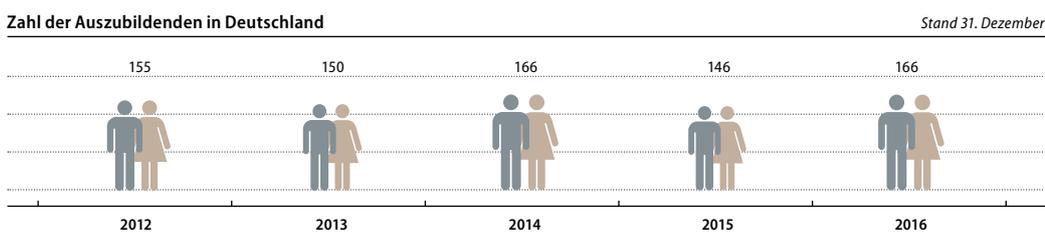
Generell schafft LEONI ein vorurteilsfreies Arbeitsumfeld, in dem niemand diskriminiert wird. Entsprechende Weisungen finden sich in unternehmensinternen Regelwerken und externen Grundsatzserklärungen, die LEONI unterzeichnet hat. Von besonderer Bedeutung ist dabei unsere Sozialcharta, die vor dem Hintergrund 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.

Nachhaltigkeit
>> www.leoni.com

2016 wurden LEONI-Mitarbeiter in den USA und Kanada in einer Schulung zum Thema „respektvoller Arbeitsplatz“ für den toleranten Umgang mit Unterschieden sensibilisiert. Auch bei unseren Geschäftspartnern werben wir weiterhin für Diversity. 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.

Ausbildung und Berufseinstieg

Zum Stichtag 31. Dezember 2016 erlernten bei LEONI in Deutschland 166 junge Menschen einen Beruf (Vorjahr: 146). Die Ausbildung erfolgte wie in den Vorjahren in 16 kaufmännischen und gewerblichen Ausbildungsgängen und fand an unseren Standorten in modernsten Schulungsräumlichkeiten und teilweise eigenen Lehrwerkstätten statt.



Die Zahl der Nachwuchskräfte, die bei LEONI ein duales Hochschulstudium absolvieren, stieg im Berichtsjahr auf 30 Personen (Vorjahr: 27). Das Angebot wurde um den Studiengang BWL-Industrie-Supply Chain Management erweitert. Universitätsabsolventen konnten 2016 wie in den Vorjahren auch direkt in einer bestimmten Funktion bei LEONI einsteigen. Zusätzliche Trainees wurden nicht eingestellt, da die entsprechenden Angebote 2017 neu konzipiert werden sollen.

Sehr gute schulische Leistungen und Prüfungsergebnisse prämierte LEONI auch 2016 wieder, um die Berufseinsteiger zusätzlich zu motivieren. Mehrere LEONI-Auszubildende erhielten ferner von externer Seite Preise und Auszeichnungen. Zudem förderten beide Unternehmensbereiche insgesamt 18 Stipendiaten, die ihre Erstausbildung erfolgreich bei LEONI absolviert und sich z.B. für ein Studium an einer Technischen Hochschule entschieden haben.

Auszubildende bei LEONI sollen auch bereichsübergreifende Kompetenzen erwerben. Deshalb konnten sie am Standort Roth beispielsweise erneut am Projekt „LEONI Junior Group“ teilnehmen, einem Unternehmen im Unternehmen für Nachwuchskräfte. Alle deutschen Auszubildenden hatten darüber hinaus bei einem Betriebsausflug die Gelegenheit, andere junge Mitarbeiter und Unternehmensbereiche kennenzulernen.

Die Ausbildungsaktivitäten im Ausland blieben ebenfalls auf hohem Niveau. Sowohl die Kooperation mit dem marokkanischen Bildungsministerium zur Schaffung von insgesamt 30.000 Ausbildungsplätzen gemeinsam mit anderen Bordnetz-Herstellern als auch die Fachausbildung unserer Nachwuchskräfte in China in einem Technical Training Center nach deutschem Vorbild wurden fortgesetzt.

Um Synergien zu erzielen und einheitliche Konzepte zu entwickeln, intensivierten unsere auszubildenden Standorte in Deutschland und der Schweiz 2016 ihre Zusammenarbeit. Bei einem Ausbildertag trafen sich die Verantwortlichen, um Maßnahmen wie länderübergreifende Seminarangebote und Auslandspraktika vorzubereiten.

Nachwuchs-Rekrutierung und Personalmarketing

Im Berichtsjahr kooperierten wir wieder intensiv mit Schulen und Hochschulen, um qualifizierte Nachwuchskräfte für LEONI zu interessieren, und weiteten auch unsere internationalen Personalmarketing-Aktivitäten erneut aus. Wir wollen LEONI noch stärker als globalen „Employer of Choice“ etablieren und haben dazu das LEONI Employer Branding Konzept sowie das internationale Bewerbermanagementsystem „TALEO“ in weiteren Ländern eingeführt. Neben circa 25 Hochschul- und Firmenkontaktmessen in Deutschland beteiligten wir uns an ähnlichen Veranstaltungen in vielen anderen Ländern, in denen LEONI vertreten ist, zum Beispiel in Ägypten, Großbritannien, Marokko, der Schweiz, Serbien und Tunesien. In Ägypten bot LEONI zudem erneut ein „Summer Internship Program“ an, bei dem Studierende das Unternehmen kennenlernen können, und intensivierten die Kooperation mit verschiedenen Universitäten. Außerdem organisierten wir diverse Auslandspraktika für Studierende in China, Polen, der Slowakei und Ungarn.

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 ferner Praktika, arbeiteten als Werkstudenten oder schrieben ihre Abschlussarbeiten bei 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. Die Hochschule Landshut bietet in Kooperation mit LEONI und anderen Unternehmen einen Masterstudiengang Bordnetzentwicklung an. Mit Hörsaal-Sponsoring machen wir an der Hochschule Würzburg-Schweinfurt auf uns aufmerksam.

Zu den bedeutendsten Projekten, um Jugendliche für eine Lehre bei LEONI zu interessieren, zählte 2016 die „Nacht der Ausbildung“ in Roth. Dort erhielten mehr als 800 junge Menschen die Chance, LEONI als möglichen Arbeitgeber kennenzulernen. Erstmals wurden im Berichtsjahr in Kooperation mit der Berufsschule Roth Betriebsbesichtigungen für Flüchtlingsklassen angeboten. Zwei Teilnehmer starteten im Herbst ein Praktikum bei LEONI und sollen in den nächsten Jahren eine Ausbildung beginnen.

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.

Organisation

Die Verantwortung für Forschung & Entwicklung liegt bei den beiden Segmenten 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 zusammen mit dem internationalen Netzwerk auch projektbezogene Unterstützung für die Business Units und agiert in gemeinsamen Vorentwicklungsprojekten mit den Kunden.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions verfügt über ein divisionsweites, kundenorientiertes und effizientes Entwicklungsnetzwerk. Zusätzlich gibt es Kompetenzzentren in Deutschland und der Schweiz sowie zentrale Einheiten für strategisches Technologie- und Innovationsmanagement, Vorentwicklung, Patentmanagement und die Optimierung der Produktion. Wichtige Impulse liefert außerdem der neue Zentralbereich CSO, der die digitale Transformation und Weiterentwicklung der WCS zum führenden Lösungsanbieter für intelligente und sichere Energieübertragungs- und Datenmanagement-Systeme maßgeblich vorantreibt.

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 bereits in frühen Phasen Synergien erzielen.

Entwicklungsschwerpunkte

Die F&E-Aktivitäten des Unternehmensbereichs Wiring Systems wurden 2016 im Zuge der Restrukturierung neu ausgerichtet und das Profil als System-Entwicklungspartner für die Automobilindustrie geschärft. Dabei orientieren wir uns verstärkt an den Trends Elektromobilität, autonomes Fahren und der zunehmenden Elektrifizierung mechanischer Verbraucher im Fahrzeug sowie anderen Schlüsselthemen unserer Kunden wie beispielsweise Kommunikationsnetzwerke, Ressourceneffizienz und Mehrspannungsbordnetze. Im Mittelpunkt unserer Arbeit stand wie in den Vorjahren die projektbezogene Entwicklung kundenspezifischer Bordnetz-Systeme sowie die Weiterentwicklung zugehöriger Systemkomponenten. Neben der Gewichts- und Bauraumoptimierung zur Senkung des CO₂-Ausstoßes der Fahrzeuge rückten dabei auch die Integration von Elektronik in das Bordnetz sowie neue Herausforderungen der Datenübertragung in den Fokus, zum Beispiel die automotive-gerechte Integration neuer Standards wie Ethernet ins Fahrzeug.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions beschäftigte sich intensiv mit der Entwicklung intelligenter Kabel und Systeme. Im Mittelpunkt standen Leitungen mit integrierter Sensorik, die ihre Funktionalität nach Kriterien wie Temperatur, Medienbeständigkeit oder mechanischer Abnutzung überwachen und eventuelle Störungen frühzeitig selbst erkennen. Aus diesem Bereich stammt auch eines der im vergangenen Jahr gemeinsam mit der CSO-Organisation definierten F&E-Schwerpunktprojekte: das innovative Ladekabel

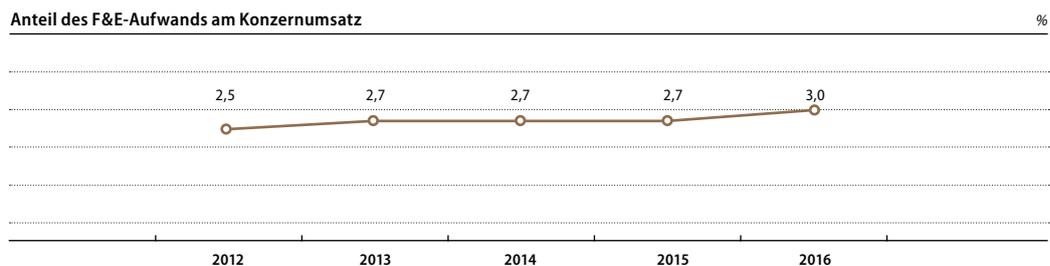
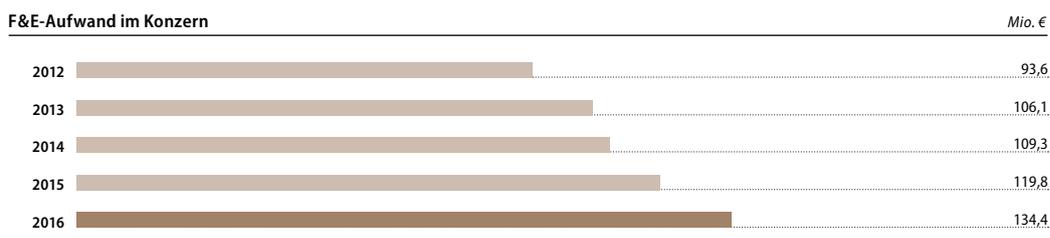
iEVC (illuminated Electrical Vehicle Cable) für Elektro- und Hybrid-Fahrzeuge, das durch die Integration einer Leuchteinheit entlang des Kabels den Ladezustand anzeigt. Es wird zu einem intelligenten Kabel mit Sensorlösung weiterentwickelt, um zum Beispiel eine Überlastung beim Betrieb mit Maximalleistung zu vermeiden. Das zweite Schwerpunktprojekt ist die sogenannte 3D-Extrusion in der Kabelfertigung: Dabei wird das Kabel in einem Arbeitsschritt ummantelt sowie mit Durchführungstüllen und Befestigungsleitungen versehen, was die Produktionszeiten verkürzt und zu Qualitätsverbesserungen führt. Darüber hinaus arbeiteten wir im Berichtsjahr an einem Manufacturing Execution System. Dieses Industrie 4.0-Projekt dient der Vernetzung unserer Produktionsanlagen sowie der Erfassung und Analyse umfangreicher Maschinendaten wie Energieverbrauch, Qualitätsprobleme oder Stillstandszeiten. Mit den dabei gewonnenen Erkenntnissen lässt sich die Effizienz in der Fertigung steigern.

F & E-Aufwand wächst 2016 auf 134,4 Mio. €

Im LEONI-Konzern stieg der Aufwand für Forschung und Entwicklung im Berichtsjahr um rund 12 Prozent auf 134,4 Mio. €. Daraus errechnet sich ein Anteil am Konzernumsatz von 3,0 Prozent (Vorjahr: 2,7 Prozent). Zudem wurden im Anlagevermögen 1,5 Mio. € Entwicklungskosten aktiviert (Vorjahr: 2,9 Mio. €). Die im Geschäftsjahr abgegrenzten und als Forderungen aktivierten Entwicklungskosten beliefen sich auf 29,5 Mio. € (Vorjahr: 22,7 Mio. €).

Der F&E-Aufwand der Wiring Systems Division vergrößerte sich 2016 vor allem im Zusammenhang mit den zahlreichen Neuanläufen um 11,4 Prozent auf 120,3 Mio. € oder 4,5 Prozent des Bereichsumsatzes. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions nahm die Position um rund 19,5 Prozent auf 15,6 Mio. € zu und entsprach damit 0,8 Prozent des Bereichsumsatzes.

Am Stichtag 31. Dezember 2016 arbeiteten 2,1 Prozent (Vorjahr: 2,3 Prozent) der Konzernbelegschaft oder 1.696 Beschäftigte (Vorjahr: 1.669) im Bereich F&E. Davon waren 447 Personen (Vorjahr: 448) im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions und 1.249 (Vorjahr: 1.221) in der Wiring Systems Division tätig.



Ergebnisse der F&E-Arbeit

2016 konnte LEONI wieder verschiedene kundenorientierte Entwicklungsprojekte abschließen und innovative Produkte zur Marktreife bringen. Die Zahl der angemeldeten Schutzrechte lag bei 60 Patenten und Gebrauchsmustern (Vorjahr: 42), davon 11 aus dem Segment WSD (Vorjahr: 16) und 49 von WCS (Vorjahr: 26). Nachfolgend informieren wir über wichtige Neuheiten aus dem vergangenen Jahr:

ADVANCED RING CONCEPT Für die Anforderungen des autonomen Fahrens haben wir im Berichtsjahr ein intelligentes Architektur-Konzept zur Leistungsverteilung entwickelt: Durch die spezielle Anordnung der smarten Leistungsverteiler in Ringform und eine darauf abgestimmte Topologie kann die Versorgung der angeschlossenen Verbraucher auch im Fehlerfall weiterhin gewährleistet werden. Die Besonderheit der LEONI-Lösung ist die große Sicherheit ohne Verdopplung von Leitungen, was auch den unverändert hohen Anforderungen an Gewichts- und Bauraumoptimierung entgegenkommt.

ELEKTRONISCHER LEISTUNGSVERTEILER FÜR 48V Eine weitere 2016 präsentierte Innovation ist ein Leistungsverteiler, der elektronische Baugruppen enthält und besonders für den Einsatz im 48-Volt-Bordnetz geeignet ist. Die höhere Spannung im 48-Volt-Bordnetz ermöglicht eine energieeffiziente Bedarfsregelung von Verbrauchern wie Fahrerassistenzsystemen und zugleich wesentlich kleinere Kabelquerschnitte dank des verringerten Stromflusses. Das neue Produkt verwendet ausgewählte Elektronik und realisiert Schutzmaßnahmen, um gefährliche stehende Lichtbögen zu erkennen und zu unterbinden, die im Extremfall bis zu einem Fahrzeugbrand führen können.

BAURAUMOPTIMIERTER Y-LEISTUNGSVERTEILER Im Berichtsjahr wurde der im Vorjahr präsentierte Y-Leistungsverteiler für Hochvolt-Bordnetzarchitekturen weiterentwickelt. Das kompakte und robuste Produkt für die Verkabelung von Hybrid- und Elektrofahrzeugen dient der sicheren und widerstandsfähigen Verbindung von Nebenaggregaten im Hochvolt-Bordnetz. Vorteile der neuen LEONI-Lösung sind geringerer Bauraum und Gewicht bei gleichzeitig sicherer Anbindung für den Schirm.

INTEGRATED PYROSWITCH FÜR HOCHVOLT-BORDNETZE Eine interessante Weiterentwicklung gab es auch für unseren pyrotechnischen Trennschalter, der Fahrzeugleitungen im Falle eines Unfalls innerhalb von drei Millisekunden stromfrei schaltet und in LEONI-Sicherungsboxen integriert werden kann. Im Berichtsjahr konzipierten wir ein entsprechendes Produkt, das auch den Anforderungen in Hochvolt- und 48-Volt-Netzen entspricht.

SPLITTER-KABELSYSTEME FÜR DIE HIGH-SPEED-DATENÜBERTRAGUNG Unser Produktportfolio für Rechenzentren wurde 2016 um Splitter-Kabelsysteme ergänzt, die eine extrem schnelle Datenübertragung mit hoher Portdichte kombinieren. Dabei handelt es sich um konfektionierte Kupferleitungen, deren drei Leitungsenden auf einer einheitlichen Steckertechnologie basieren. Die Nutzung dieser Splitter-Kabelsysteme steigert die Leistungsfähigkeit von Großrechenzentren.

FAHRZEUGLEITUNGEN FÜR AUTOMOTIVE ETHERNET Auf der Internationalen Zuliefererbörse in Wolfsburg präsentierten wir neue Datenleitungen für Automotive Ethernet, einen kommenden Datenkommunikations-Standard in Fahrzeugen. Die von uns entwickelten Ethernet-Mantelleitungen bewältigen nicht nur den steigenden Bedarf an Datentransfers, sondern gewährleisten auch eine störungsfreie Kommunikation unter typischen Umwelteinflüssen in Fahrzeugen wie Vibration, Feuchtigkeit oder Schmutz.

INTELLIGENTES 6D-KALIBRIERSYSTEM Eine bedeutende Innovation für die Automatisierungstechnik wurde auf der Hannover Messe vorgestellt: Die „advintec 6D Laservermessung“, ein intelligentes System, das direkt im robotergestützten Produktionsprozess Greifer, Bauteillage und Vorrichtungen vermisst und damit die maschinelle Wahrnehmung erweitert. Dafür kommen Laser und Sensoren zum Einsatz, die bei Bedarf automatisch die Greifposition korrigieren und so beispielsweise im Karosseriebau für mehr Qualität und geringere Kosten sorgen. Das System wurde auf der Fachmesse Automatica mit dem „MM Award“ als eines der innovativsten Produkte ausgezeichnet.

ORION-PATIENTENPOSITIONIERUNG Gemeinsam mit der Ion Beam Applications S.A. wurden 2016 weiterentwickelte Strahlentherapie-Anlagen präsentiert, in die das LEONI Orion System integriert ist. Dieses Robotersystem verfügt über sechs Freiheitsgrade zur Positionierung der behandelten Personen. Seine Vorteile sind optimierte Sicherheit für Patienten und medizinisches Personal, verkürzte Therapiezeiten sowie höhere Effizienz für den Anwender.

Entwicklungsprojekte und Kooperationen

Auch 2016 beteiligten sich die beiden Unternehmensbereiche wieder gemeinsam mit namhaften Kooperationspartnern an verschiedenen, teilweise geförderten Entwicklungsprojekten. Im Oktober 2016 begann die Wiring Systems Division an dem Forschungsprojekt „AutoKonf“ mitzuarbeiten, ein durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung unterstütztes Vorhaben, das sich mit Fahrzeugkonzepten für autonomes Fahren beschäftigt. Im Zentrum steht die Entwicklung intelligenter, sicherer Systeme mit einer begrenzten Anzahl an redundanten Einheiten, die automatisch rekonfigurierbar sind. Auch die Kooperation mit Automobilherstellern und anderen Zulieferunternehmen in einem Programm zur Förderung der 48-Volt-Bordnetztechnologie des französischen Automobilindustrieverbands PFA, Filière Automobile et Mobilités, wurde fortgesetzt.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions nahm unter anderem an dem von der Bayerischen Forschungsförderung gestifteten Projekt zur „Bestimmung der Lebensdauer von elektrischen Leitungen“ teil.

Entwicklungsschwerpunkte
» Seite 109 f

Eine Entwicklungskooperation für die 3D-Extrusion wurde 2016 abgeschlossen und in ein internes Projekt überführt. Um uns verstärkt als Lösungsanbieter für intelligente und sichere Energieübertragungs- und Datenmanagement-Systeme positionieren zu können, kooperieren wir außerdem in zunehmendem Maße mit Hochschulen, Start-up-Unternehmen und anderen externen Entwicklungspartnern, insbesondere auf den Gebieten intelligente Kabel und Systeme, Prozesstechnologie, Software, Datenanalytik und neue Dienstleistungen.

Im Rahmen der Zusammenarbeit mit externen Instituten und Entwicklungspartnern wurde teilweise auch Know-how zugekauft, insgesamt aber nur in unwesentlichem Umfang.

Um sich mit anderen Unternehmen und der Wissenschaft über neueste technologische Trends auszutauschen, gehört LEONI verschiedenen Initiativen wie dem „Cluster Automotive“ der Bayern Innovativ GmbH oder dem „eNOVA Strategiekreis Automobile Zukunft“ an. Unsere Entwicklungspartnerschaft mit einem Team des internationalen Hochschul-Konstruktionswettbewerbs „Formula Student“ wurde ebenfalls fortgeführt.

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit (Corporate Sustainability) hat für LEONI einen besonderen Stellenwert. Wir verstehen darunter sowohl ein nachhaltiges Unternehmenswachstum als auch die Übernahme von sozialer und ökologischer Verantwortung. Ziel ist es, die aus diesen drei Bereichen resultierenden Anforderungen in ein Gleichgewicht zu bringen.

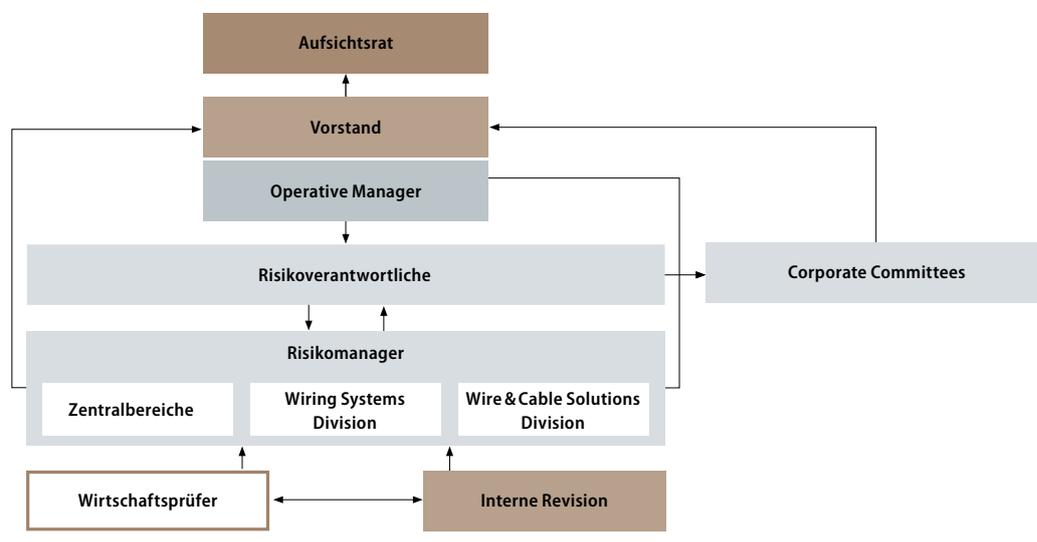
Im Geschäftsjahr 2016 wurde ein konzernweites Corporate Sustainability Management implementiert, das die entsprechenden Aktivitäten der beiden Divisionen koordiniert intensiviert und die Nachhaltigkeitsorientierung im gesamten Unternehmen schrittweise ausbaut. Die Grundlage dafür bildete ein gemeinsam mit der Universität Erlangen-Nürnberg durchgeführtes Projekt zur Analyse und Verbesserung der Nachhaltigkeit von LEONI, das 2016 abgeschlossen wurde. Dabei wurde auch das Nachhaltigkeits-Reporting untersucht und neu definiert, nicht zuletzt, um den Anforderungen eines bislang im Entwurf vorliegenden, 2017 zu verabschiedenden Gesetzes zur Stärkung der nichtfinanziellen Berichterstattung der Unternehmen zu entsprechen.

Für den neuen Report wurden im vergangenen Jahr auf Basis einer Benchmark-Analyse und einer Kundenbefragung Indikatoren festgelegt, die geeignet sind, die Entwicklung der Nachhaltigkeit von LEONI zu beurteilen. Die Indikatoren wurden in Anlehnung an die Standards der GRI (Global Reporting Initiative) und des DNK (Deutscher Nachhaltigkeitskodex) sowie die zehn Prinzipien des UN Global Compact definiert und stammen aus den Bereichen Geschäftsentwicklung, Soziales und Umwelt. Da insbesondere die umweltrelevanten Daten nicht vollständig bis zur Veröffentlichung des Jahresabschlusses vorliegen, erstellen wir ab diesem Jahr einen gesonderten Bericht über alle relevanten Nachhaltigkeitsthemen, der zugleich als UN Global Compact-Fortschrittsbericht dient. Darin werden auch die wesentlichen bisher im Konzernlagebericht enthaltenen Informationen integriert. Der neue Nachhaltigkeitsreport ist ab August 2017 auf unserer Webseite abrufbar.

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 verfolgen wir einen integrierten Ansatz, der sich methodisch am sogenannten Three-Lines-of-Defense-Modell orientiert. 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 Chief Risk & Internal Control Officer (CRIO) und drei ihm direkt unterstellte dezentrale Business Risk Officer sowie die operativ tätigen Führungskräfte aus allen relevanten Unternehmensteilen eingebunden. Die zentrale Überwachung und Koordinierung des Risikomanagement-Prozesses erfolgt durch die unmittelbar dem Vorstand zugeordnete Stabsstelle (CRIO), die auch die Gesamtrisikolage des Konzerns ermittelt und beschreibt.

Das Risikomanagement ist in die bestehenden Planungs-, Controlling- und Informationssysteme integriert und umfasst weltweit alle Gesellschaften der LEONI-Gruppe. Das Risikomanagement-System, das konzernweite interne Kontrollsystem und das Compliance Management System bilden die sogenannte 2nd-line-of-defence. Neben dem Risikomanagement im engeren Sinn verfügt das Unternehmen damit über ein darüber hinaus gehendes Überwachungssystem für Chancen und Risiken, das wesentliche Informationen aus sämtlichen Managementsystemen zu Chancen und Risiken auswertet und transparent macht (Risikomanagement im weiteren Sinn).

RISIKOIDENTIFIZIERUNG UND -BEWERTUNG Im Rahmen der Risikoanalyse werden Risiken systematisch identifiziert und die bedeutsamen Risiken im Hinblick auf Eintrittswahrscheinlichkeit und quantitative Auswirkungen beschrieben. Zur Risikoidentifizierung und -bewertung finden mindestens jährlich für die Divisionen und die Holding Risikomanagement-Workshops statt, die die Ergebnisse der zeitlich vorgelagerten Risikointerviews mit dem operativen Management für jede Business Group/Unit und bedeutenden Zentralfunktionen berücksichtigt. Flankiert werden diese Aktivitäten noch durch die monatlichen Risikoassessments und das quartalsweise tagende Corporate Risk Committee. In den Risikomanagement-Workshops wird das Risikoinventar der Unternehmensbereiche und des Konzerns durchgesprochen und gegebenenfalls aktualisiert, ein Training durchgeführt und die Schwankungsbreiten der Marktrisiken (z.B. Absatz-, Kapital-, Beschaffungs- und Personalmarktrisiken) für die Aggregationsrechnung eingeschätzt.

Die Verantwortung für die Risikobewältigung verbleibt immer beim zuständigen operativen Management als Risikoverantwortlichen. Bei der Identifikation und Quantifizierung wird das operative Management und das dezentrale Controlling durch das Risikomanagement als unabhängigen Business Partner 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, das heißt die Risiken unter Berücksichtigung von Risikobewältigungsmaßnahmen. Der Gesamtrisikoumfang von LEONI wird durch die Risikoaggregation bestimmt.

Bei der Monte-Carlo-Simulation werden die Wirkungen der wichtigsten Einzelrisiken des Unternehmens den entsprechenden Posten der Plan-GuV (Gewinn- und Verlustrechnung) und Plan-Bilanz zugeordnet. In unabhängigen Simulationsläufen werden mehrere zehntausend mögliche risikobedingte Zukunftsszenarien durchgespielt und dabei jeweils eine Ausprägung der GuV und Bilanz berechnet. Die Gesamtheit aller Simulationsläufe liefert eine „repräsentative Stichprobe“ aller möglichen Risiko-Szenarien des Unternehmens in Bezug auf die Wahrscheinlichkeit der Überschuldung und der Illiquidität. Die Ergebnisse der Aggregation sind die Basis der Berichterstattung über die Gesamtrisikoposition an den Vorstand und den Aufsichtsrat.

RISIKOREPORTING UND –ÜBERWACHUNG Über das Risikoreporting wird pro Quartal eine Einschätzung der Risikosituation anhand der Nettorisiken 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.

Das Risikoreporting wird mit Hilfe einer GRC-Software (Governance, Risk, Compliance), die in unser Standard-ERM- (Enterprise Resource Management) und Controlling-System integriert ist, monatlich bis auf Business Group/Unit-Ebene durchgeführt. Bei der quartalsweisen Berichterstattung wird der Fokus auf die wesentlichen Risiken pro Division und die TOP 12 Risiken auf Konzern-Ebene gelegt. Zur Sicherstellung der Qualität der gemeldeten Brutto-Risiken oberhalb eines definierten Schwellenwertes werden die Eingaben der Risikoverantwortlichen vom zuständigen Business Risk Officer verplausibilisiert und ein monatliches Risk Assessment für bestehende Risiken durchgeführt. Durch die Risikoverantwortlichen eingeleitete Gegenmaßnahmen werden in unserer GRC-Software verfolgt und reduzieren nach der Umsetzung das Netto-Risiko.

Der Vorstand erhält einen Quartals-Risikobericht mit folgenden Inhalten:

- TOP-Risiken für die LEONI-Gruppe,
- Risikostatus und -trend in Relation zum Risikodeckungspotential,
- Aktuelle Netto-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 der LEONI-Gruppe.

Der Quartals-Risikobericht wird jeweils in einer Vorstandssitzung durchgesprochen. Zudem erhält der Vorstand ergänzend Risikoanalysen zu wesentlichen unternehmerischen Entscheidungen (z.B. Akquisitionen, bedeutenden Projekten oder wichtigen Investitionen), um gegebenenfalls auf damit einhergehende bedeutende 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 Business Risk Officer unter der Führung des CRIO mit den wesentlichen Risiko-Feld-Managern der beiden Divisionen und der Holding 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 geprüft. 2016 haben sich diverse externe Experten vom Risikomanagement überzeugt und das System im Rahmen der kontinuierlichen Verbesserung (Best Practice) auf neueste Entwicklungen in diesem Bereich hin überprüft. Berichtswerte Beanstandungen gab es aus den Reviews nicht.

Der Vorstand hat, um die Unabhängigkeit des Risikomanagements weiter zu stärken, im Laufe des Jahres 2016 eine neue Risikopolitik mit umfassenden Informationsrechten und weitergehende Ressourcen in personeller Hinsicht sowie die Implementierung einer abteilungsübergreifenden und damit transparenzerhöhenden GRC-Software, die in unser Standard-ERM- und Controlling-System integriert ist, initiiert. Neben der Holding und beiden Divisionen ermöglicht die neue GRC-Software einen Detaillierungsgrad, der sich auf Prozesse und Projekte bis auf die untersten Tochtergesellschaften erstreckt und Ergebnisse zeitnah auswertbar macht. Die bereits in den Vorjahren erfolgte Begleitung durch den anerkannten Risikomanagement-Sachverständigen wurde durch den Risikoworkshop der Division WSD und der LEONI AG im Berichtsjahr fortgesetzt. Daraus identifizierte Verbesserungspotenziale wurden umgehend angegangen und werden 2017 umgesetzt sein.

Zusammenfassung der begonnenen, wesentlichen Verbesserungen im Jahr 2016:

- Erhöhung der Unabhängigkeit durch Reporting des CRIO an den Gesamtvorstand und Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats,
- Technische Stärkung und damit verbundene Erhöhung der Risikotransparenz durch Umsetzung des 2015 gestarteten Projekts zur Implementierung einer GRC-Software für das Risikomanagement,
- Personelle Verstärkung des Risikomanagements durch drei Business Risk Officer und einen GRC Systems & Tools Officer,
- Verabschiedung der neuen Richtlinie „Transparenz & Vorbeugung“ mit der alle Verbesserungen umfassenden Risikopolitik, auch im Hinblick auf die Anforderungen des neuen Prüfungsstandards (IDW EPS 981).

Für 2017 ist eine erneute externe Prüfung der Konzeption und Angemessenheit ausgewählter Risikomanagement-System-Bestandteile geplant.

Chancenmanagement-System

Das Chancenmanagement bei LEONI ist fester Bestandteil des Risikomanagementprozesses und der genutzten GRC-Software. Es werden nicht nur die Risiken (Gefahren), sondern auch die Chancen als Abweichungen vom geplanten Ergebnis systematisch identifiziert.

CHANCENÜBERWACHUNG UND BERICHTERSTATTUNG Das Chancenreporting wird analog zum monatlich stattfindenden Risikoreporting mit Hilfe der GRC-Software bis auf Business Group/Unit-Ebene durchgeführt. Bei der quartalsweisen Berichterstattung wird ein Fokus auf die wesentlichen Chancen pro Division und die TOP 12 Chancen auf Konzern-Ebene gelegt.

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

Internes Kontrollsystem

Einen Teilbereich des Three-Lines-of-Defense-Modells bildet das Interne Kontrollsystem der LEONI AG (IKS). Gemeinsam mit dem Risiko- und Compliance Management ist es Aufgabe des IKS, durch systematische und organisatorische Regelungen ein Kontrollsystem zu gestalten, um das Unternehmen mit all seinem Vermögen für die Share- und Stakeholder zu sichern. Dies soll durch ein Zusammenspiel von manuellen und automatisierten Kontrollen in präventiver oder aufdeckender Ausprägung erreicht werden. Prüfkativitäten von unterschiedlichsten internen und externen Stellen sollen gewährleisten, dass das IKS durch permanentes Monitoring und Testen kontinuierlich risikoorientiert weiterentwickelt wird und erkannte Schwächen zeitlich adäquat und strukturiert abgearbeitet werden. Bei LEONI erfolgt dies mit Hilfe einer zeitgemäßen Systemunterstützung – der GRC-Software, die in unser Standard-ERM-System eingebunden ist.

Das interne Kontrollsystem unterstützt als Subsystem des Risikomanagement-Systems auch die Identifikation von Risiken, die aus möglichem Fehlverhalten von Menschen resultieren können.

Die grundlegenden Prinzipien des IKS bilden

- das 4-Augen-Prinzip als Minimalanforderung
oder sofern möglich und geboten das Funktionstrennungsprinzip,
- das Transparenzprinzip
- und, angelehnt an die Gedanken des deutschen Datenschutzes,
die Datensparsamkeit hinsichtlich notwendiger Informationen aufgrund einer Funktion.

Aus Sicht der Aufbau- und Ablauforganisation untergliedert sich das IKS bei LEONI analog des gewählten Managementansatzes in vier lokale Kontroll-Level (Zentralbereiche der LEONI AG, Unternehmensbereiche (WSD & WCS), Business Groups/Units und lokale Tochtergesellschaften). Durchzuführende Kontrollen, unabhängig ihrer Art und Ausprägung, werden im Rahmen eines Bestätigungsprozesses (LEONI Control Self-Assessment, CSA) zentral dokumentiert. Dabei verfolgt LEONI die Strategie, Kontrollprozesse vollumfänglich durchzuführen und nicht nur auf rechnungslegungsbezogene Kontrollen und/oder Risiken zu begrenzen; es werden neben rechnungslegungsbezogenen Kontrollen auch strategische/Markt-, operative und Compliance-Kontrollen mit einbezogen. Eine Überprüfung aller Kontrollfragen und -prozesse des IKS auf Aktualität, Vollständigkeit sowie Wirksamkeit erfolgt durch das Corporate Internal Control Committee. Dieses setzt sich aus den zentralen Kontrollverantwortlichen und den Control Level Managern zusammen.

REPORTING Ein formelles 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. Darüber hinaus ist durch die Systemunterstützung auch ein individuelles und zeitunabhängiges Eigenreporting jederzeit möglich.

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 (als 3rd line of defense) stichprobenartig, ob die internen Kontrollen auf den vier Unternehmensebenen durchgeführt werden und angemessen sind. Der Vorstand hat beschlossen, das interne Kontrollsystem 2017 erneut extern auf die Konzeption und Angemessenheit ausgewählter IKS-Bestandteile prüfen zu lassen.

Zusammenfassung der wesentlichen Verbesserungen im Jahr 2016:

- Erhöhung der Unabhängigkeit durch Reporting des CRIO an den Gesamtvorstand und Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats,
- Technische Stärkung und damit verbundene Erhöhung der Risikotransparenz durch Umsetzung des 2015 gestarteten Projekts zur Implementierung einer GRC-Software für das interne Kontrollsystem,
- Personelle Verstärkung der Kompetenz zur Beurteilung und Fortentwicklung des internen Kontrollsystems durch kapazitative Maßnahmen und ein verbessertes Kontrollmanagement.

Compliance Management System

2016 wurde das Compliance Management von LEONI wie vom Vorstand im Vorjahr beschlossen überarbeitet, um die Bedeutung des Bereichs zu stärken und die Effizienz des Compliance Management Systems (CMS) zu steigern. Außerdem sollen Frequenz und Tiefe von Risikoanalysen erhöht, globale und regionale Compliance Expertise aufgestockt sowie insbesondere das Bewusstsein für Compliance, der Kenntnisstand zu den Compliance Regelungen und das Reporting über die Compliance Aktivitäten verbessert werden.

Schwerpunkte der **Weiterentwicklung der Compliance** waren die Restrukturierung und Stärkung der Compliance Organisation, eine Risikoanalyse auf Ebene der LEONI-Gruppe, die Identifikation und Allokation der Verantwortlichkeiten für Compliance Themen sowie die Erarbeitung eines neuen Konzepts für das Compliance Management System (Compliance 2.0). Darüber hinaus wurde das Compliance Reporting an Vorstand und Aufsichtsrat optimiert und das Hinweismanagementsystem sowie die Prozesse zur Bearbeitung von Non-Compliance Sachverhalten verbessert. Zudem wurden die Compliance Risikobereiche Kartellrecht, Korruptionsprävention, Tax Compliance und Datenschutz um den Bereich wirtschaftskriminelle Handlungen erweitert. Dieser Bereich beinhaltet strafbare Handlungen wie Betrug, Untreue, Verrat von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen sowie Geldwäsche.

Auch die Compliance Ziele wurden im Berichtsjahr noch einmal klar adressiert. Sie lauten:

- Einhaltung von gesetzlichen Normen und Regelungen der LEONI-Gruppe,
- Schutz des Unternehmens vor finanziellen und nicht-finanziellen Schäden,
- Schutz der Organe und Mitarbeiter vor Strafen und Haftung,
- Schaffung von Transparenz über Kommunikation, Meldesysteme und Reporting,
- Aufbau eines internationalen Standards entsprechenden, effektiven (risikominimierenden) und effizienten Compliance Management Systems,
- Null-Toleranz bezogen auf die Nichteinhaltung der Compliance Ziele.

Die Position des Chief Compliance Officer wurde zum 1. April 2016 mit einem externen Experten neu besetzt und das Team im Jahresverlauf sukzessive erweitert. Zur Stärkung der Corporate Compliance wurde die Funktion direkt an den Vorstandsvorsitzenden der LEONI AG (CEO) angebunden. Seit Ende 2016 berichtet der Chief Compliance Officer auch disziplinarisch an den CEO und hat Berichtslinien an den Vorsitzenden des Aufsichtsrats sowie den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats. Außerdem wird insbesondere 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 effektiver sicherzustellen sowie insbesondere für die regionale Vermittlung der globalen Compliance Botschaften Sorge zu tragen. Organisatorisch wurde Compliance aus der Legal & Compliance Abteilung ausgelöst und ist ab 2017 eine selbständige Corporate Abteilung.

Die drei Säulen des LEONI CMS

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

Compliance Management System

Vorbeugen	Erkennen	Handeln
Regelungen / Vorgaben: Richtlinien, Verfahren, Prozesse	Regelmäßige Risikobewertung	Hinweismanagement
Schulungen: eLearning, Workshops, Präsenzs Schulungen	Compliance Reviews / Compliance Audits	Sonderuntersuchungen
Beratung: Helpdesk / Support	Hinweisgebersystem	Sanktionen / Konsequenzen
	Compliance Due Diligence	Prozessverbesserungen
Kommunikation, Berichterstattung		
Risikoanalyse		

VORBEUGEN: 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.

ERKENNEN: Um erhöhte Compliance Risiken oder mögliche Verstöße frühzeitig zu erkennen, werden unter anderem 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.

HANDELN: Hinweise auf Fehlverhalten werden zunächst bewertet und, falls erforderlich, im Rahmen von internen oder externen Untersuchungen aufgeklärt. Die Reaktion auf Compliance Verstöße umfasst unter anderem die konsequente Sanktionierung von Fehlverhalten sowie die Verbesserung von Prozessen zur Sicherstellung regelkonformen Verhaltens.

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 Risikoeerkennung 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.

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 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,
- Wettbewerbsumfeld sowie
- Strategie/Organisation/Kernkompetenzen.

Die sechs wesentlichen Risiken sind:

STANDORT-/LÄNDERRISIKEN Die Standortpolitik des LEONI-Konzerns, der 2016 insgesamt 93 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, der Türkei und der Ukraine. Schwierige politische Situationen können immer wieder zu Unruhen und auch zu Streiks an unseren dortigen Produktionsstandorten oder zu geschlossenen See- und Flughäfen führen. Die Möglichkeit einer vorübergehenden Belieferung aus Produktionsstandorten in anderen, nicht betroffenen Ländern ist aufgrund der kundenspezifischen Produkte im Unternehmensbereich Wiring Systems stark eingeschränkt. Die Tragweite dieses Risikos wird durch Just-in-time-Belieferung und das Single-Source-Prinzip mancher Kunden zusätzlich gesteigert. Eine Verlagerung ist nur mit einem entsprechenden Vorlauf möglich, der durch den Aufbau der notwendigen Produktionsmitarbeiter und -kapazitäten limitiert wird. Deshalb bieten wir unseren Kunden optional eine Belieferung aus zwei Standorten in verschiedenen Ländern an. In vielen Fällen haben sich unsere Kunden aus Wirtschaftlichkeitsgründen jedoch entschieden, das Risiko einer 100-prozentigen Belieferung aus einem Land weiter mitzutragen. Ein Ausfall der Lieferkette zu unseren Kunden, z.B. aufgrund von Unruhen, Cybercrime oder Naturkatastrophen, kann zu einem mehrwöchigen Lieferengpass führen. Aufgrund der erreichten Größe betreibt LEONI weltweit eine beachtliche Anzahl von Produktionsstätten, die über angemessene und von den Automobilherstellern akzeptierte Kapazitätsreserven verfügen. Ferner haben alle Produktionsstandorte vorbeugende Maßnahmen umgesetzt und in einem weltweiten Notfallkonzept dokumentiert. Sie reichen von einem rund um die Uhr tätigen Wachdienst bis zu aufwändigen Feuerschutzanlagen. Zudem befindet sich kein LEONI-Standort in einem Gebiet, das bekanntermaßen stark durch Erdbeben, Überschwemmungen oder sonstige Naturkatastrophen gefährdet ist.

KONJUNKTUR Etwa 79 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.

PREISENKUNGSDRUCK 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 Kupferpreistrückgang 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) Steigende Bedarfe können zu Kostensteigerungen bei unseren wichtigsten Rohstoffen führen. Dies kann Preisforderungen und damit einen Anstieg der Einkaufspreise bei den entsprechenden Einzelteilen und zusätzlich bei Verknappung auch Lieferengpässe nach sich ziehen. Bisher konnten Materialkostensteigerungen durch den internationalen Wettbewerb unserer Lieferanten weitgehend vermieden werden. 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).

DIGITALISIERUNG Mit der Digitalisierung (Internet der Dinge, Industrie 4.0) sind Risiken verbunden, die zu neuen Wettbewerbern oder der Substitution von existierenden Lösungen führen könnten. Ein direkt dem Vorstand unterstellter Information-Security- und Datenschutz-Verantwortlicher zeigt den sehr hohen Stellenwert der Sicherheit unserer Informationssysteme und Netzwerke sowie der Sicherstellung der Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Verlässlichkeit unserer Daten. Die Bedrohungen für unsere Informationssicherheit steigen aufgrund der weltweit zunehmenden Professionalität in der Computerkriminalität. Wie andere große multinationale Unternehmen sind wir regen Cyber-Angriffen von erfahrenen Gegnern ausgesetzt, die vom organisierten Verbrechen und von Nationen, die Wirtschaftsspionage betreiben, unterstützt werden. Wir ergreifen zur Risikominimierung eine Reihe von Maßnahmen, die unter anderem die Schulung von Mitarbeitern sowie die Überwachung unserer Netzwerke und Informationssysteme durch z.B. Firewalls und Virens Scanner umfassen.

Strategische Chancen und Marktchancen

DIGITALISIERUNG UND ANDERE GLOBALE TRENDS Neue technologische und gesellschaftliche Trends bieten LEONI gute Wachstumschancen – insbesondere die fortschreitende Digitalisierung in allen Lebensbereichen und damit auch in vielen Abnehmerbranchen von LEONI. Generell eröffnen auch alle anderen für LEONI wichtigen globalen Trends – Mobilität, Energie- und Datenmanagement, Urbanisierung, Umweltbewusstsein und Ressourcenknappheit, demografischer Wandel, Globalisierung sowie Industrialisierung und Automatisierung – dem Unternehmen auf vielen Gebieten zusätzliche Expansionsmöglichkeiten. So kann sich beispielsweise das zunehmende Interesse der Autofahrer an Hybrid- und Elektroantrieben sowie Elektrik- und Elektronik-Innovationen im Fahrzeug positiv auf unsere künftige Entwicklung auswirken. Weitere Informationen zu den strategischen Chancen aus globalen Megatrends enthält das Kapitel Konzernstrategie.

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.

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. Sie können aus Sondermaßnahmen zur Sicherstellung des Produktionsstarts bei unseren Kunden während der Anlaufphase oder z.B. aus Kalkulationsfehlern, die sich eventuell auf die komplette Laufzeit auswirken, resultieren. Mehrere 2015 angelaufene Serienfertigungen von Bordnetz-Systemen hatten 2015 und auch 2016 noch erhebliche negative Auswirkungen. Sofern es nicht gelingt, die Vielzahl der jährlichen 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.

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 besteht ein Versorgungsvertrag, der um weitere medizinische und sicherheitsrelevante Leistungen ergänzt wurde. 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 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. Weitere Informationen über konkrete Chancen der beiden Unternehmensbereiche enthält der Prognosebericht.

Finanzielle Risiken

Zu den finanziellen Risiken rechnen wir hauptsächlich die Themenbereiche

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

Die sechs wesentlichen Risiken sind:

FORDERUNGS AUSFALL/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 Schuld-scheindarlehen 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.

WERTBERICHTIGUNGEN 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.

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

ZINSEN Eine Veränderung des Risikozuschlags auf den Kapitalmarktzins oder des Kapitalmarktzinses kann zu einer Verteuerung der Refinanzierungskosten führen.

PENSIONSVERPFLICHTUNGEN Die Niedrigzinsphase könnte auch Auswirkungen auf die Pensionsfonds von LEONI haben und sich in einem erhöhten Zahlungsmittelabfluss zur nach lokalen Regelungen vorgeschriebenen Verminderung einer Unterdeckung auswirken.

WÄHRUNG 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 Sicherungsinstrumente erfolgt regelmäßig nach eingehenden Analysen des abzusichernden Grundgeschäfts. Ziel ist, die Einflüsse der Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis zu begrenzen. Zur Sicherung unserer operativen Geschäftstätigkeit nutzen wir neben den eigentlichen Sicherungsgeschäften primär die Möglichkeiten des Nettings der Fremdwährungspositionen innerhalb des Konzerns. Als weitere Maßnahme der Währungssicherung finanzieren wir ausländische Tochtergesellschaften grundsätzlich 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 (21).

Konzernanhang
» Seite 160 ff

Finanzielle Chancen

Eine Veränderung des Risikozuschlags auf den Kapitalmarktzins oder des Kapitalmarktzinses kann zu einer Verbesserung der Refinanzierungskosten führen. Die schwankenden Währungskurse können für die nicht mit Termingeschäften abgesicherten Umsätze und im Falle der Umrechnung der entstandenen Gewinne in den Landesgesellschaften zu einem positiven Effekt führen.

Compliance-Risiken

Compliance-Risiken bestehen insbesondere in den folgenden Themenbereichen:

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

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

FAKE-CEO FRAUD Wie berichtet, wurde LEONI im August 2016 Opfer betrügerischer Handlungen unter Verwendung gefälschter Dokumente und Identitäten sowie Nutzung elektronischer Kommunikationswege. In der Folge wurden insgesamt ca. 40 Mio. € des Unternehmens auf Zielkonten im Ausland transferiert. LEONI hat den Betrag im dritten Quartal 2016 in voller Höhe im Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) berücksichtigt.

Der Vorstand der LEONI AG hat unmittelbar nach dem Bekanntwerden des Vorfalls umfassende Untersuchungsmaßnahmen eingeleitet, die auch die Prüfung möglicher Schadensersatz- und Versicherungsansprüche beinhalten. Ob und in welcher Höhe Ersatzansprüche bestehen und durchsetzbar sind, ist derzeit noch offen.

Weiterhin hat LEONI den Sachverhalt bei den Behörden in den beteiligten Ländern zur Anzeige gebracht. Die Behörden haben unverzüglich entsprechende Ermittlungsmaßnahmen eingeleitet, die auch im Jahr 2017 noch fort dauern. Hinsichtlich der Empfängerbanken wurden Maßnahmen zur Sicherung des Vermögens und zur Auskunftserlangung über die Kontoinhaber, die weiteren Kontotransaktionen sowie die nächsten Empfänger des Geldes eingeleitet.

Intern hat LEONI unmittelbar eine Überprüfung der Prozesse zur Sicherstellung der Informations- und IT-Sicherheit, der Finanzprozesse und -kontrollen sowie des Finanzbereichs initiiert, um das Risiko gleicher oder ähnlicher krimineller Handlungen weiter zu minimieren oder früher zu erkennen. Aus dieser Überprüfung wurden erste Verbesserungsmaßnahmen abgeleitet und begonnen, diese umzusetzen. Alle relevanten Mitarbeiter wurden noch einmal zu den Risiken Fake-CEO Fraud und ähnlichen Sachverhalten sensibilisiert und geschult. In den Kapiteln Risikomanagement-, Internes Kontroll- und Compliance Management System sowie Prognosebericht sind die Maßnahmen zur Verbesserung der entsprechenden Systeme dargestellt.

Internes Kontroll- und
Risikomanagement-System
» Seite 121

Compliance
Management System
» Seite 119 f

Prognosebericht
» Seite 132 ff

Auf Basis des aufgeklärten Sachverhalts wurden bei festgestellten Verfehlungen Konsequenzen in Form arbeitsrechtlicher Maßnahmen gezogen; haftungsrechtliche Ansprüche werden weiter geprüft.

Grundsätzlich besteht das Risiko, dass Organe und/oder Mitarbeiter gegen Gesetze, interne Richtlinien oder von LEONI anerkannte Standards guter Unternehmensführung verstoßen.

KORRUPTION Bei Compliance Untersuchungen ergab sich bereits Ende 2015 der Verdacht auf ein unrechtmäßiges Verhalten im Zusammenhang mit mindestens einem Agenten, der von einer LEONI-Tochtergesellschaft aus dem Geschäftsbereich WCS beauftragt wurde. Der Sachverhalt betrifft ungeklärte Provisionszahlungen bei Geschäften insbesondere mit asiatischen Kunden. LEONI hat den Verdacht 2016 proaktiv bei den deutschen Behörden gemeldet und wird den Sachverhalt in enger Zusammenarbeit mit den Untersuchungsbehörden aufklären. Die Aufklärung dauert 2017 weiter an.

KARTELL 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 konnte im Geschäftsjahr 2016 einen Großteil der Verfahren ohne Anerkennung einer Schuld durch Vergleichsvereinbarungen abschließen und geht derzeit davon aus, die übrigen Verfahren im laufenden Geschäftsjahr ebenfalls beenden zu können.

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 weiterhin in einem frühen Stadium, sodass zu einem Ausgang derzeit noch keine Aussagen möglich sind.

EXPORTKONTROLLE / ZOLL Embargoverschärfungen können die Auslieferung abgeschlossener Verträge unterbinden. Dadurch kann es zu Umsatzverlusten und Forderungsausfällen kommen. Verschlechterungen von Import-, Export- und Zollbestimmungen oder andere Handelshemmnisse können einen Umsatzrückgang bei unseren Kunden und somit auch bei LEONI bedingen oder zu steigenden Kosten führen.

Beurteilung der Gesamtsituation durch den Vorstand

Nach Ansicht des Vorstands hat sich die Risikolage für den LEONI-Konzern für 2017 in den Bereichen Compliance-Risiken (z.B. Fraud, Cybercrime) und Konjunkturrisiken (z.B. politische Risiken) 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
Compliance Risiken	Erhöht		
Wertberichtigung	Konstant		
Anlauf- und Projektkostenentwicklung	Erhöht		Ausgewogen
Konjunkturentwicklung	Konstant		
Absatzpreisentwicklung	Konstant	Mittel	Gefahrenüberhang
Kupferpreisentwicklung			Ausgewogen
Verlust eines Kunden			Gefahrenüberhang
Produkthaftung und Rückruf			Ausgewogen
Währungsentwicklung			Ausgewogen
Personalkostenentwicklung			Ausgewogen
Elektromobilität			Chancenüberhang
Digitalisierung			Chancenüberhang

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

Nachtragsbericht

Am 9. Januar 2017 unterzeichnete LEONI einen Vertrag zur Veräußerung des Geschäfts mit Kabelkonfektion und Kabelsätzen für Haushaltsgeräte und Elektrowerkzeuge, das bislang in der Business Group Electrical Appliance Assemblies gebündelt ist. Käufer ist die Firma BizLink, ein führender, an der Börse von Taiwan gelisteter Anbieter von Verbindungslösungen mit Sitz in Fremont, Kalifornien. Der Unternehmenswert der zur Wire & Cable Solutions Division gehörenden Business Group beträgt rund 50 Mio. €. 2016 erwirtschaftete sie mit rund 1.700 Beschäftigten an Standorten in Deutschland, Belgien, der Slowakei, Serbien und China einen konsolidierten Umsatz von 137 Mio. €. Die Veräußerung ist Teil der Strategie des Unternehmensbereichs WCS, zu einem stärker lösungsorientierten Anbieter zu werden und sich auf Kernaktivitäten mit profitabilem Wachstumspotenzial zu fokussieren. BizLink beabsichtigt, mit der Transaktion dauerhaft auf dem europäischen Markt Fuß zu fassen.

Der Verkauf steht unter dem Vorbehalt der aufsichtsrechtlichen Genehmigung sowie der üblichen Abschlussbedingungen und kann voraussichtlich im ersten Halbjahr 2017 abgeschlossen werden. Bis dahin agieren die Unternehmen eigenständig. Der Kaufpreis, der sich am Unternehmenswert orientiert, unterliegt Anpassungsklauseln für Nettofinanzverbindlichkeiten und Positionen des Nettoumlaufvermögens zum Übertragungszeitpunkt und wird in bar bezahlt.

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

Prognosebericht

Konjunkturelle Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

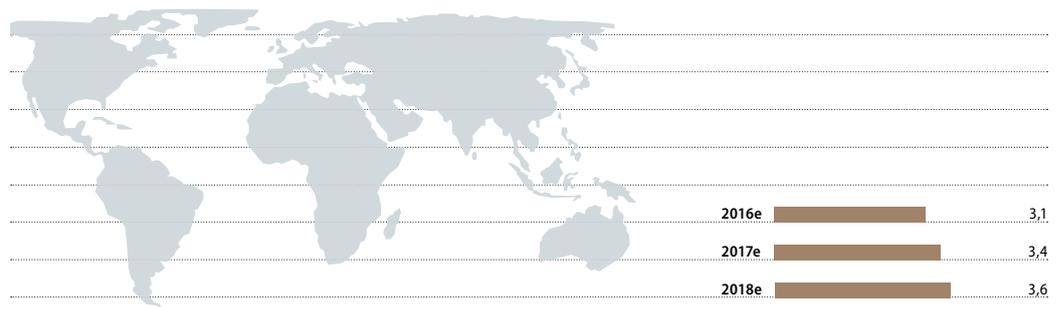
Die Weltwirtschaft wird im laufenden Jahr nach Ansicht des Internationalen Währungsfonds an Dynamik gewinnen, unterliegt aber zugleich einer außergewöhnlich hohen Unsicherheit aufgrund der Unklarheit über die künftige Politik der USA. Der IWF geht davon aus, dass die US-Konjunktur von höheren Staatsausgaben und geringeren Steuern profitiert. Andere Volkswirtschaften, allen voran Mexiko, sowie der gesamte Welt-handel könnten dagegen durch protektionistische Tendenzen gebremst werden. Risiken bergen unverändert auch nicht-ökonomische Faktoren wie die ungelösten Konflikte in Nahost, die weltweite Flüchtlingspro-blematik und der internationale Terrorismus.

Vor diesem Hintergrund prognostiziert der IWF, dass sich das globale Bruttoinlandsprodukt 2017 um 3,4 Prozent vergrößert. Die stärksten Impulse kommen erneut aus den Entwicklungs- und Schwellenländern, die insgesamt um 4,5 Prozent expandieren dürften. Sowohl für die chinesische Wirtschaft, die sich voraussichtlich weiterhin auf staatliche Fördermaßnahmen stützen kann, als auch für Indien werden hohe Steige-rungsraten vorhergesagt. Auch in Brasilien und Russland wird wieder mit einem leicht positiven Verlauf gerechnet.

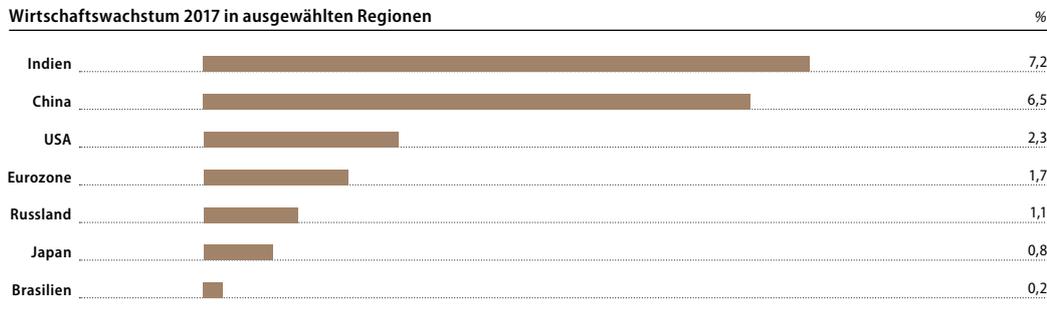
In den Industrieländern geht der IWF von einem BIP-Zuwachs um 1,9 Prozent aus. Dabei sollen die USA um 2,3 Prozent und die Eurozone immerhin um 1,6 Prozent zulegen. Auch für Großbritannien wird trotz der Brexit-Unsicherheiten ein solides Plus von 1,5 Prozent erwartet. Die deutsche Wirtschaft dürfte nach Ansicht des IWF ebenfalls um 1,5 Prozent wachsen.

Weltwirtschaftswachstum 2016 bis 2018

%



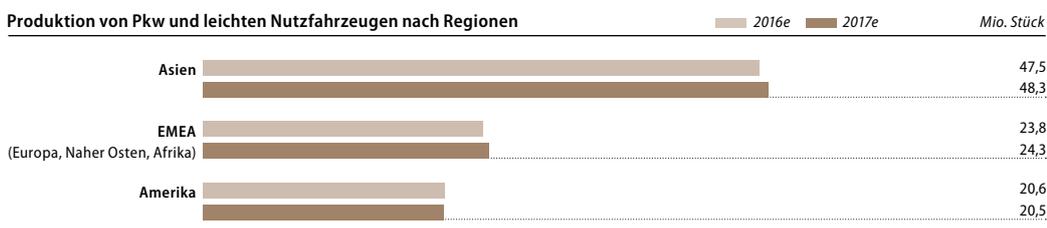
Quelle: IWF



Quelle: IWF (Schätzung)

Branchenentwicklung

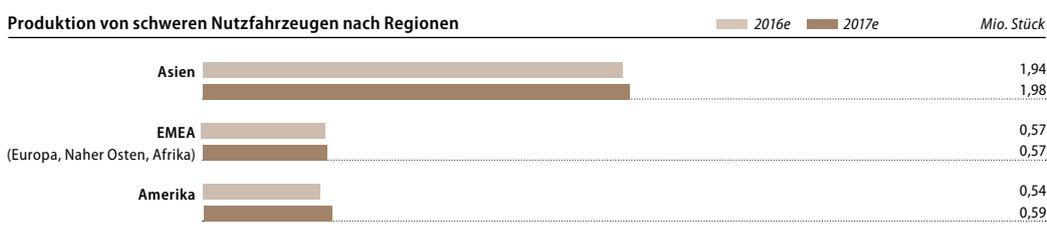
Der globale **Automobilabsatz** wird 2017 nach Schätzungen des VDA um rund 2 Prozent zunehmen. Dabei soll der chinesische Markt spürbar wachsen, während für Europa und die USA eine Stabilisierung erwartet wird. Die **Fertigung von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen** wird nach Berechnungen von IHS Automotive weltweit nur um gut 1 Prozent erhöht. In Asien und im EMEA-Raum ist von einem leichten Plus und in Amerika von einem geringfügigen Rückgang auszugehen. In allen Regionen dürften mehr Light Trucks hergestellt werden, während für Pkw überall ein Rückgang prognostiziert wird.



Quelle: IHS Automotive

Bei schweren **Nutzfahrzeugen** sagt IHS Automotive im laufenden Jahr einen Produktionszuwachs um rund 3 Prozent voraus, der vor allem in Asien und Amerika stattfinden wird. Unseren Beobachtungen zufolge spielen hierfür möglicherweise auch veränderte Abgasrichtlinien in Brasilien, China und Indien eine Rolle. In Europa wird mit unveränderten Ausbringungsmengen gerechnet, was sich mit unserer eigenen Marktanalyse deckt, wobei wir gewisse Unsicherheiten infolge des Brexit-Votums sehen.

Sowohl in der Agrar- als auch in der Baumaschinenindustrie ist nach unserer Einschätzung weltweit ein insgesamt schwacher Verlauf zu erwarten. Stabil dürfte sich lediglich der US-Markt für Bau-Sonderfahrzeuge entwickeln. Positive Impulse könnten außerdem in China und Indien aufgrund der zunehmenden Verbreitung von landwirtschaftlichen Sonderfahrzeugen in diesen Ländern entstehen.



Quelle: IHS Automotive

Der **Weltmarkt für die Elektronikindustrie** wird 2017 gemäß ZVEI-Prognosen um rund 4 Prozent wachsen. Hierzu sollen vor allem die Schwellen-, aber auch die Industrieländer beitragen. Regional betrachtet wird die stärkste Steigerung mit circa 5 Prozent in Asien vorhergesagt. Für Europa und Amerika ist von einem jeweils 3-prozentigem Plus auszugehen. In Deutschland erhöht sich das Volumen der Elektrotechnik- und Elektronikindustrie aus heutiger Sicht um rund 2 Prozent. Die für LEONI bedeutsamen Marktsegmente Automation, Energietechnik und Elektromedizin sollen global jeweils um 3 bis 6 Prozent zulegen.

Im **Maschinen- und Anlagenbau** ist im laufenden Jahr nach Angaben des VDMA weltweit mit einer preisbereinigten Umsatzerhöhung von rund 2 Prozent zu rechnen, wobei der Branchenverband zahlreiche Abwärtsrisiken für diese moderate Entwicklung sieht. Dem chinesischen und dem US-amerikanischen Maschinenbau traut der VDMA eine jeweils 3-prozentige Steigerung zu; Europa und Japan sollten jeweils circa 1 Prozent expandieren können.

Für die Unternehmen der **Informationstechnologie und Telekommunikation (ITK)** prognostiziert der Branchenverband BITKOM weltweit ein leicht beschleunigtes Wachstum von 2,5 Prozent. Stärkster Treiber bleibt weiterhin die Informationstechnologie, aber auch der Telekommunikationsmarkt soll erneut zulegen. Der deutsche ITK-Gesamtmarkt wird voraussichtlich nur um 1,2 Prozent expandieren. Ursachen für die gegenüber dem Vorjahr etwas niedrigere Zuwachsraten sind unter anderem ein schwächeres Geschäft mit IT-Hardware sowie ein Rückgang bei den Umsätzen mit Festnetz- und Mobiliensten.

Geschäftsverlauf und künftige Ausrichtung

Entwicklung des LEONI-Konzerns

Im Geschäftsjahr 2017 rechnet der Vorstand der LEONI AG mit einem Anstieg des **Konzernumsatzes** um circa 4,5 Prozent auf rund 4,6 Mrd. €. Die Basis hierfür bilden das erwartete, leichte Wachstum in unseren wichtigsten Absatzmärkten und die gute Auftragslage in beiden Unternehmensbereichen. Unterteilt nach Regionen rechnen wir im Wirtschaftsraum EMEA mit einem moderaten Anstieg, in Asien mit einer deutlich positiveren Entwicklung und in Amerika mit einem leichten Umsatzrückgang.

Das **Konzern-EBIT** wird 2017 aus heutiger Sicht deutlich von 78,1 Mio. € auf 180 bis 200 Mio. € zulegen. Die Steigerung resultiert im Wesentlichen aus zusätzlichen Deckungsbeiträgen aus dem Mehrumsatz, operativen Verbesserungen im Unternehmensbereich Wiring Systems, den von 31,4 Mio. € auf ein normales Maß reduzierten Restrukturierungsaufwendungen sowie dem Wegfall der Belastung aus dem Betrugsfall von rund 40 Mio. €. Darüber hinaus erwarten wir positive Sondereffekte durch den Verkauf der Business Group Electrical Appliance Assemblies und Versicherungsentschädigungen in Verbindung mit dem Betrugsfall, die jeweils noch nicht genau beziffert werden können.

Die Prognose fußt auf der **Prämisse**, dass sich die Konjunktur in unseren wichtigsten Abnehmerbranchen erwartungsgemäß entwickelt. Für den Kupferpreis haben wir einen Durchschnittswert von 4,20 €/kg geplant. Bei den Personalkosten sind länderspezifisch unterschiedliche Steigerungen angesetzt, die auf unseren langjährigen Erfahrungen in den Regionen basieren. Außerdem liegt der Prognose die Annahme zugrunde, dass der Verkauf des Haus- und Elektrogerätegeschäfts bis zur Jahresmitte 2017 erfolgt und die Business Group Electrical Appliance Assemblies damit nur noch anteilig zu Umsatz und Ergebnis der Wire & Cable Solutions Division beiträgt.

Konjunkturelle
Rahmenbedingungen
» Seite 132 ff

Bericht aus den
Unternehmensbereichen/
Segmentbericht
» Seite 72 ff

Nachtragsbericht
» Seite 131

Konjunkturelle
Rahmenbedingungen
» Seite 132 ff

2017 werden wir unsere strategische Ausrichtung noch stärker an den Herausforderungen der Digitalisierung ausrichten und uns aktiv als Lösungsanbieter positionieren. Die **Geschäftspolitik** von LEONI wird sich dadurch aber nicht grundlegend ändern. Gleiches gilt für die **Dividendenpolitik**, die weiterhin prinzipiell die Ausschüttung von etwa einem Drittel des Jahresüberschusses vorsieht.

Konzernstrategie
» Seite 63 ff

Entwicklung der Wiring Systems Division

Der Unternehmensbereich Wiring Systems soll seinen **Außenumsatz** 2017 um circa 8 Prozent auf rund 2,9 Mrd. € erhöhen. Dabei gehen wir in der Region EMEA von einem Plus aus. Das Geschäftsvolumen in Amerika wird voraussichtlich geringfügig zurückgehen. In Asien rechnen wir mit einer deutlichen Steigerung.

Beim **EBIT** der WSD ist eine deutliche Verbesserung von 34,7 Mio. € auf 90 bis 100 Mio. € zu erwarten, da sich die 2016 umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen positiv auswirken und die dafür entstandenen Aufwendungen wegfallen. Die Reorganisation des Unternehmensbereichs wird im laufenden Jahr abgeschlossen.

Aufgrund der erneut großen Zahl anstehender Neuprojekte für unsere Kunden werden die Kapazitäten für die Bordnetz-Fertigung auch 2017 vergrößert. Neben dem Ausbau von bestehenden Standorten nehmen wir voraussichtlich neue Werke in Mexiko, Serbien und der Ukraine in Betrieb.

Darüber hinaus werden wir im laufenden Jahr unsere Strategie weiterentwickeln und konsequent an neuen technologischen und gesellschaftlichen Trends ausrichten. Chancen bietet beispielsweise die immer umfangreichere technologische Ausstattung von Fahrzeugen und die entsprechend wachsende Komplexität von Bordnetz-Systemen, die durch die steigende Nachfrage nach Premiumfahrzeugen noch vergrößert wird. Die Entwicklung der hierzu notwendigen integrierten Technologien und Innovationen im Elektrobereich wird dabei zunehmend auf Bordnetz-Hersteller wie LEONI übertragen.

Auch die Hochvolt- (HV-) Aktivitäten sollen ausgebaut werden, um unsere Stellung im zukunftsorientierten Marktsegment Elektromobilität zu verbessern. Damit wir unsere Kunden künftig global mit Hochvolt-Lösungen versorgen können, wollen wir 2017 zunächst in China eine entsprechende Fertigung errichten. Im nächsten Schritt werden wir unsere Kapazitäten dann voraussichtlich in Mexiko vergrößern, um die Ausgangsposition für den US-Markt im Bereich HV-Lösungen und -Systemkompetenz zu verstärken. Zudem sind weitere Innovationen bei HV-Verteilssystemen geplant.

Ferner prüfen wir Handlungsoptionen in den Bereichen automatisierte Produktion, Digitalisierung und Vernetzung im Fahrzeug sowie zur weiteren Globalisierung des Geschäfts.

Entwicklung der Wire & Cable Solutions Division

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions ist 2017 von einem Umsatz von rund 1,7 Mrd. € (Vorjahr: 1,74 Mrd. €) auszugehen. Dem leichten operativen Wachstum steht dabei der teilweise Wegfall des Umsatzes der Business Group Electrical Appliance Assemblies gegenüber. Insbesondere bei Automobil-Sonderleitungen, aber auch bei Kabeln und Systemen für unsere kernstrategischen Industriemärkte Automatisierung, Medizintechnik, Robotik, Transport und erneuerbare Energien erwarten wir eine anhaltend gute Nachfrage und wollen unsere Marktanteile ausbauen. Zugleich dürfte sich der Wettbewerbsdruck weiter verstärken. Unterteilt nach Regionen rechnen wir in der Region EMEA mit einem leichten Rückgang des Geschäftsvolumens, in Amerika mit einer stabilen Entwicklung und in Asien mit einem Anstieg des Umsatzes.

Nachtragsbericht
» Seite 131

Das Segment-EBIT wird aus heutiger Sicht inklusive der Effekte aus der Veräußerung der Business Group Electrical Appliance Solutions zwischen 85 und 95 Mio. € liegen (Vorjahr: 83,7 Mio. €).

Die Investitionen sollen im laufenden Jahr deutlich vergrößert werden. Schwerpunkte werden die neue Fabrik am deutschen Standort Roth, der weltweite Kapazitätsausbau für Automobil-Sonderleitungen und die Internationalisierung bilden, beispielsweise durch die Erweiterung des indischen Standorts.

Darüber hinaus strebt die Wire & Cable Solutions Division 2017 danach, ihre Position als führender Lösungsanbieter von intelligenten und sicheren Energieübertragungs- und Datenmanagementsystemen auszubauen sowie die digitale Transformation voranzutreiben, um langfristig profitables Wachstum in den kernstrategischen Märkten zu erzielen. Dazu wollen wir unsere Kabel und Systeme sukzessive mit Intelligenz ausstatten und das Angebot an Smart Services erweitern. Auch die Miniaturisierung von Leitungen wird in vielen Marktsegmenten unverändert eine wichtige Rolle spielen, unter anderem für die Automobil- und die Medizintechnikindustrie. Ferner ist geplant, neue Systempartnerschaften einzugehen und die Fertigungsstrukturen auf die Anforderungen der Digitalisierung vorzubereiten. Hier sehen wir künftig die größten Chancen für die Division.

Finanz- und Vermögenslage

Die Finanz- und Vermögenslage des LEONI-Konzerns wird 2017 aus heutiger Sicht durch die verbesserte Ergebnisentwicklung weiter gefestigt. Beim Free Cashflow erwarten wir trotz höherer Investitionen einen positiven Wert (Vorjahr: – 40,3 Mio. €). Die Investitionen des LEONI-Konzerns werden 2017 voraussichtlich auf rund 250 Mio. € steigen. Fällige Finanzverbindlichkeiten werden fristgerecht refinanziert und gegebenenfalls Opportunitäten genutzt. Die Liquidität ist aufgrund der abgeschlossenen, langfristigen Finanzierungen und der umfangreichen Kreditlinien unverändert gesichert.

Compliance

Im Bereich Compliance planen wir 2017, einen Code of Conduct (Verhaltenskodex) zu erarbeiten und zu implementieren, der unter anderem die bereits etablierten Inhalte der Sozialcharta und des LEONI Code of Ethics beinhaltet, aber auch weitere für das Unternehmen relevante Themenfelder und Vorgaben. Außerdem sollen die im neuen Konzept zum Compliance Management System enthaltenen Maßnahmen sukzessive umgesetzt werden. Der Prozess zur Abgabe von Hinweisen auf mögliche Compliance Verstöße wird durch die zusätzliche Einrichtung eines elektronischen Hinweisgebersystems verbessert. Damit gibt es künftig die Möglichkeit, Hinweise auf ein Fehlverhalten auch anonym und elektronisch an die Compliance Abteilung zu melden.

Beschaffung

Durch die im Zuge der Reorganisation der Wiring Systems Division eingeführte zentrale Führung des Einkaufs sollen – beispielsweise durch noch stärkere Bündelung von Bedarfen – im laufenden Jahr zusätzliche Einsparpotenziale gehoben und die internen Prozesse optimiert werden. Die Beschaffungsorganisation des Unternehmensbereichs WCS wird auch 2017 nachhaltig weiterentwickelt. Dabei orientieren wir uns wie im Vorjahr an „Best Practice“- und „Total Cost of Ownership“- Konzepten.

Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter im LEONI-Konzern wird 2017 aus heutiger Sicht leicht steigen. Zuwächse plant insbesondere der Unternehmensbereich Wiring Systems, vor allem an neuen Standorten in China, Mexiko, Serbien und der Ukraine im Zusammenhang mit zusätzlichen Kundenprojekten. In der Holdinggesellschaft sind Neueinstellungen hauptsächlich im Bereich Information Management vorgesehen. Die Belegschaft der Wire & Cable Solutions Division wird sich aus heutiger Sicht durch die Veräußerung der Business Group Electrical Appliance Assemblies verringern.

Um qualifizierte Nachwuchskräfte noch stärker für LEONI zu interessieren und an das Unternehmen zu binden, erweitern wir 2017 das Angebot an Ausbildungsplätzen für Duale Studiengänge – um die Bachelorprogramme International Business und Wirtschaftsingenieur sowie das Masterprogramm Business Management. Zudem konzipieren wir ein neues Trainee-Konzept, das den Geschäftsanforderungen besser gerecht wird.

Die schrittweise Einführung der einheitlichen, divisionsübergreifenden HR-Organisation und HR-Governance wird 2017 fortgesetzt. Unter anderem geht es um den weiteren Ausbau der Center of Expertise und Shared Service Center sowie um die Implementierung eines neuen, cloudbasierten Talentmanagement-Systems.

Forschung & Entwicklung

Die Entwicklungsaktivitäten beider Unternehmensbereiche werden sich 2017 intensiv mit der digitalen Transformation von LEONI beschäftigen. Die Wire & Cable Solutions Division setzt dazu unter anderem ihre Arbeit am intelligenten Kabel und dem Manufacturing Execution System sowie den Schwerpunktprojekten iEVC und 3D-Extrusion fort. Im Unternehmensbereich Wiring Systems werden wir darüber hinaus unser Systemgeschäft stärken, um LEONI für die Automobilindustrie bereits in frühen Phasen noch klarer als Entwicklungspartner zu positionieren.

Forschung & Entwicklung
 >> Seite 109 ff

Gesamtaussage zur künftigen Entwicklung

Nach der erfolgreichen Reorganisation und Restrukturierung des Unternehmensbereichs Wiring Systems verfügt der LEONI Konzern aus Sicht des Vorstands über eine gute Ausgangsposition für eine Rückkehr zu ertragsorientiertem Wachstum. 2017 erwarten wir auf Basis der anhaltend starken Nachfrage aus der Automobil- und anderen wichtigen Industrien ein Umsatzplus auf rund 4,6 Mrd. € und eine deutliche Steigerung des Konzern-EBIT auf 180 bis 200 Mio. €. Die Ergebnisverbesserung wird unsere solide Finanz- und Vermögenslage weiter festigen. LEONI wird die Investitionen im laufenden Jahr spürbar ausweiten, um für anstehende Projekte unserer Kunden gerüstet zu sein, und sich verstärkt auf die Herausforderungen der Digitalisierung und weiterer globaler Trends ausrichten. Damit legen wir die Basis für die langfristig erfolgreiche Entwicklung unseres Unternehmens.

Prognose LEONI-Konzern			
		Ist 2016	Prognose 2017
Konzernumsatz	Mrd. €	4,43	rund 4,6
EBIT	Mio. €	78,1	180 – 200
Investitionsvolumen ¹	Mio. €	217,1	rund 250
Free Cashflow	Mio. €	-40,3	positiv

¹ inkl. Akquisitionen und Finanzanlagen

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. Auch ein Vergleich mit DAX- und MDAX-Unternehmen sowie die Beachtung der Entwicklungen des unternehmensinternen Lohn- und Gehaltsgefüges sind Bestandteil der Analyse. 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 50

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 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 + EBIT-Marge des Konzerns	0 bis 110 % [Ziel voll erreicht = 100 %]	1-Jahresplanung, Erreichung der Ziele	50 % jährlich im darauf folgenden Jahr
3. Mittelfristige Vergütungskomponente Mehrjahresbonus	Aufgabe, Leistung, Jahresüberschuss des Konzerns	0 bis 115 % [Ziel voll erreicht = 100 %]	3-Jahresplanung, Zielerreichung im Durchschnitt von 3 Jahren mind. 50 %	50 % im 4. Jahr
4. Langfristige Vergütungskomponente Bonusbank	Aufgabe, Leistung, EVA und Aktienkurssteigerung	0 bis Cap, Malusregelung	Vertragliche Regelung	Einmal jährlich im darauf folgenden Jahr; 50 % davon Umwandlung in LEONI-Aktien mit einer Haltefrist von 50 Monaten
5. Versorgung Pensionsanwartschaft	Versorgungsfähige Fixbezüge, Dienstjahre im Vorstand, beitragsorientierte Versorgungs- zusage	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 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 110 Prozent (Cap) des in der Planung festgelegten Jahresüberschusses hinausgehen, unberücksichtigt bleiben. Der ermittelte Jahresbonus kann noch um 10 Prozent steigen, sofern im Konzern eine EBIT-Marge von mehr als 7,5 Prozent erreicht wird. Bei EBIT-Margen, die kleiner als 4,5 Prozent sind und nicht unter 3,5 Prozent liegen, wird auf den errechneten Jahresbonus ein Abschlag von 10 Prozent vorgenommen. Sollte eine EBIT-Marge von unter 3,5 Prozent erzielt werden, beträgt der Abschlag auf den errechneten Jahresbonus 30 Prozent. Der Jahresbonus ist in jedem Jahr der Vertragslaufzeit absolut nach oben begrenzt, wird bar ausbezahlt und kann auf null sinken.

MITTELFRISTIGE VERGÜTUNGSKOMPONENTE – MEHRJAHRESBONUS: Der Mehrjahresbonus stellt in Abhängigkeit des jeweiligen Jahresüberschusses auf die Ergebnisse eines Dreijahreszeitraums ab, wobei Beträge, die über 115 Prozent (Cap) der geplanten Jahresüberschüsse hinausgehen, unberücksichtigt bleiben. Er kommt im vierten Jahr nach Ablauf der Dreijahresperiode dann zur Auszahlung, wenn der Zielerreichungsgrad im (arithmetischen) Durchschnitt des Dreijahreszeitraums mindestens 50 Prozent beträgt. 50 Prozent des jährlichen Betrags werden im jeweiligen Folgejahr als Abschlagszahlung ausgezahlt. Wird der Zielerreichungsgrad im (arithmetischen) Durchschnitt des Dreijahreszeitraums von mindestens 50 Prozent nicht erreicht, verfällt der Mehrjahresbonus vollständig, das heißt auch, dass bereits gezahlte Abschläge zurückzuzahlen sind. Damit entspricht der Mehrjahresbonus der im VorstAG und im Kodex aufgestellten Nachhaltigkeitsforderung. 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. Sie 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, sofern vertraglich vereinbart, ein Kündigungsrecht aus wichtigem Grund und Anspruch auf eine Abfindung. Diese 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 2016

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	T€	Dr. Klaus Probst Vorstandsvorsitzender / CEO (bis 7.5.2015)			Dieter Bellé Vorstandsvorsitzender / CEO (ab 7.5.2015) Finanzvorstand / CFO			Dr. Andreas Brand Vorstandsmitglied (bis 9.11.2015)					
		2015		2016		2015		2016		2015		2016	
				min	max			min	max			min	max
1. Gesamtvergütung nach DCGK													
Erfolgsunabhängige Komponenten													
Fixvergütung		388			671	750	750	750	386				
Nebenleistungen		16			28	29	29	29	29				
Summe		404			699	779	779	779	415				
Erfolgsbezogene Komponenten (Zielwerte)													
Kurzfristige Vergütungskomponente (100 %)		833			675	546	0	601	385				
Mittelfristige Vergütungskomponente (100 %)		0			820	760	0	874	385				
Langfristige Vergütungskomponente (100 %)		225	225 ⁵		329	400	0	400	208				
Summe		1.058	225		1.824	1.706	0	1.875	978				
Versorgungsaufwand (Service Costs)		83			261	308	308	308	0				
Gesamtvergütung nach DCGK		1.545	225		2.784	2.793	1.087	2.962	1.393				
2. Überleitung der Vergütung nach DCGK auf IFRS (Aufwand)													
Gesamtvergütung nach DCGK		1.545	225		2.784	2.793			1.393				
Kurzfristige Vergütungskomponente:													
– Zielwert (100 %)		–833			–675	–546			–385				
+ tatsächliche Vergütung		298			237	29			138				
Mittelfristige Vergütungskomponente:													
– Zielwert (100 %)		0			–820	–760			–385				
+ Vergütungsanspruch auf Basis der tatsächlichen Zielerreichung		0			340	0			196				
– Ertrag aus Rückzahlungen und Auflösung von Rückstellungen		0			0	–340			0				
Langfristige Vergütungskomponente:													
– Zielwert nach DCGK		–225	–225		–329	–400			–208				
+ tatsächlicher Aufwand für Geschäftsjahr		0	225		169	66			0				
– Ertrag aus der Auflösung von Rückstellungen		–225			0	0			–75				
Ausgleichszahlung für vorzeitige Vertragsbeendigung		0			0	0			3.148				
Aufwand für die Vergütung nach IFRS		560	225		1.706	842			3.822				
3. Überleitung der Vergütung nach DCGK auf HGB (§ 314)													
Gesamtvergütung nach DCGK		1.545	225		2.784	2.793			1.393				
Kurzfristige Vergütungskomponente:													
– Zielwert (100 %)		–833			–675	–546			–385				
+ tatsächliche Vergütung		298			237	29			138				
Mittelfristige Vergütungskomponente:													
– Zielwert (100 %)		0			–820	–760			–385				
+ Vergütungsanspruch auf Basis der tatsächlichen Zielerreichung		0			340	0			196				
– Vergütungsbestandteile, für die die aufschiebende Bedingung noch nicht erfüllt wurde		0			–340	0			0				
+ Vergütungsbestandteile, für die die aufschiebende Bedingung erfüllt wurde		0			0	0			0				
Langfristige Vergütungskomponente:													
± Abweichung vom Zielwert		–225	0		0	–118			–162				
– Versorgungsaufwand		–83			–261	–308			0				
Vergütung nach HGB (§ 314)		702	225		1.265	1.090			795				
ZUFLUSS	T€												
Erfolgsunabhängige Komponenten													
Fixvergütung		388			671	750			386				
Nebenleistungen		16			28	29			29				
Summe		404	0		699	779			415				
Erfolgsbezogene Komponenten (Ist-Werte)													
Kurzfristige Vergütungskomponente		298			237	29			138				
Mittelfristige Vergütungskomponente		0			170	–170 ⁶			196				
Langfristige Vergütungskomponente		0	225 ⁵		329	282			46				
Summe		298	225		736	141			380				
Versorgungsaufwand (Service Costs)		83			261	308			0				
Gesamtvergütung nach DCGK		785	225		1.696	1.228			795 ¹				

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€.

³ Aufgrund der vorzeitigen Vertragsbeendigung ergeben sich Ausgleichszahlungen an Herrn Dr. Frank Hiller in Höhe von insgesamt 679 T€. Zusammen mit der Vergütung für die Vorstandstätigkeit beträgt der Zufluss 1074 T€.

⁴ Aufgrund der vorzeitigen Vertragsbeendigung ergeben sich Ausgleichszahlungen an Herrn Dr. Frank Hiller in Höhe von insgesamt 679 T€. Zusammen mit der Vergütung für die Vorstandstätigkeit beträgt der Zufluss 3076 T€.

Bruno Fankhauser Vorstandsmitglied (seit 1.2.2016)			Karl Gadesmann Finanzvorstand (seit 1.10.2016)			Dr. Frank Hiller Vorstandsmitglied (bis 31.12.2016)				Summe		
2015	2016		2015	2016		2015	2016		2015	2016		
	min	max		min	max		min	max				
	367	367	367	113	113	113	350	500	500	500	1.795	1.730
	38	38	38	5	5	5	26	26	26	26	99	98
	405	405	405	118	118	118	376	526	526	526	1.894	1.828
	375	0	413	106	0	116	303	410	0	450	2.196	1.437
	375	0	432	106	0	118	367	367	0	415	1.572	1.608
	92	0	92	38	0	38	225	350	0	350	987	1.105
	842	0	937	250	0	272	895	1.127	0	1.215	4.755	4.150
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	344	308
	1.247	405	1.342	368	118	390	1.271	1.653	526	1.741	6.993	6.286
	1.247			368			1.271	1.653			6.993	6.286
	-375			-106			-303	-410			-2.196	-1.437
	20			6			108	22			781	77
	-375			-106			-367	-367			-1.572	-1.608
	0			0			155	0			691	0
	0			0			0	-306			0	-646
	-92			-38			-225	-350			-987	-1.105
	0			0			0	0			169	291
	0			0			0	0			-300	0
	0			0			0	679			3.148	679
	425			124			639	921			6.727	2.537
	1.247			368			1.271	1.653			6.993	6.286
	-375			-106			-303	-410			-2.196	-1.437
	20			0			108	22			781	77
	-375			-106			-367	-367			-1.572	-1.608
	0			0			155	0			691	0
	0			0			-155	0			-495	0
	0			0			0	0			0	0
	-92			-38			-225	-350			-612	-598
	0			0			0	0			-344	-308
	425			124			484	548			3.246	2.412
	367			113			350	500			1.795	1.730
	38			5			26	26			99	98
	405			118			376	526			1.894	1.828
	20			6			108	22			781	77
	0			0			77	-153 ⁶			443	-323
	0			0			0	0			375	507
	20			6			185	-131			1.599	261
	0			0			0	0			344	308
	425			124			561	395³			3.837²	2.397⁴

Vergütungsbericht
Vergütung des Vorstands

Die Aufsummierung der Einzelbezüge in T€ in dieser Tabelle kann runderungsbedingt von den ausgewiesenen Summen abweichen.

⁵ Durch Klarstellung und Ergänzungsvereinbarung vom 18.8.2016 zum Aufhebungs- und Abwicklungsvertrag vom 27.03.2015 wurde die nicht erfolgte Übertragung der Bonusbankansprüche aus 2014 auf das Jahr 2015 korrigiert. Dem entsprechend wurde die Zahlung gem. Vorstandsvertrag ermittelt und in 2016 ausgeführt.

⁶ Die Voraussetzungen für die Auszahlung der Mittelfristkomponente wurden nicht erreicht. Demnach müssen die für 2014 (Dr. Hiller) und für 2015 (Herr Bellé und Dr. Hiller) bereits gezahlten Abschläge zurückgezahlt werden.

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 2016 einem Betrag von 6.286 T€ (Vorjahr: 6.993 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 2016 betrug gemäß IFRS 2.537 T€ (Vorjahr: 6.727 T€) und gemäß § 314 HGB 2.412 T€ (Vorjahr 3.246 T€).

Die Veränderung der Vergütung nach IFRS gegenüber dem Vorjahr erklärt sich insbesondere aus der im Jahr 2015 enthaltenen Ausgleichszahlung an Herrn Dr. Brand, die zu einem deutlich erhöhten Betrag im Vorjahr führte. Die Veränderung der Vergütung nach IFRS und HGB ist ferner auf die geringere Auszahlung variabler Vergütungsbestandteile für 2016 zurückzuführen.

Die Veränderung der Vergütung nach HGB berücksichtigt ausschließlich Vergütungsbestandteile für die Vorstandstätigkeit. Ausgleichszahlungen bleiben in der Vergütung nach § 314 HGB unberücksichtigt.

Die Tabelle „Zufluss“ gibt an, welche liquiden Beträge dem Vorstand aus den einzelnen Vergütungskomponenten gemäß DCGK zugeflossen sind. Insgesamt wurde dem Vorstand für das Geschäftsjahr 2016 eine Vergütung für seine Vorstandstätigkeit in Höhe von 2.397 T€ (Vorjahr: 3.837 T€) ausbezahlt. Hierin sind Ausgleichszahlungen ebenfalls nicht enthalten.

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

Für das Geschäftsjahr 2016 betrug der Versorgungsaufwand für die Mitglieder des Vorstands 308 T€ (Vorjahr: 344 T€). Der Anwartschaftsbarwert belief sich auf 5.811 T€ (Vorjahr: 4.816 T€). Die individuellen Werte sind in nachfolgender Tabelle dargestellt.

Versorgungszusagen (ohne Entgeltumwandlungen)	Versorgungsaufwand		Anwartschaftsbarwert	
	2015	2016	2015	2016
T€				
Dieter Bellé ¹	261	308	4.816	5.811
Dr. Klaus Probst ¹	83	0 ²	0 ²	0 ²
Summe	344	308	4.816	5.811

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

² Der Versorgungsaufwand ist ab 2016 und der Anwartschaftsbarwert seit 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 wird aufgrund des in 2009 geschlossenen Versorgungsvertrags dann eine Pension gezahlt, wenn die Pensionsgrenze von 65 (mit vereinbarten Abschlägen: 63) Jahren erreicht ist oder eine dauerhafte Dienstunfähigkeit eintritt. Der Pensionsanspruch bemisst sich nach einem als versorgungsfähig vereinbarten Anteil des letzten Jahresfestgehalts. Den übrigen Vorstandsmitgliedern wurden noch keine Versorgungszusagen erteilt.

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 2016

T€		Vergütung für Ausschusstätigkeit				Gesamt
		Fixum (netto)	Sitzungsgeld	Sonstiges		
Dr. Werner Rupp ¹	2016	170	10	48	2	230
	2015	170	10	48	—	228
Franz Spieß ²	2016	128	10	16	—	154
	2015	128	9	16	—	153
Prof. Dr.-Ing. Klaus Wucherer ³	2016	128	8	32	—	168
	2015	128	7	32	—	167
Gabriele Bauer	2016	85	8	16	—	109
	2015	85	7	16	—	108
Dr. Ulrike Friese-Dormann ⁴	2016	85	6	0	2	93
	2015	55	5	0	2	62
Josef Häring	2016	85	8	0	—	93
	2015	85	7	0	—	92
Ingrid Hofmann	2016	85	8	8	—	101
	2015	85	7	0	—	92
Karl-Heinz Lach	2016	85	8	0	—	93
	2015	85	7	0	—	92
Dr. Werner Lang	2016	85	6	16	—	107
	2015	85	7	8	—	100
Axel Markus ⁵	2016	0	0	0	—	0
	2015	30	1	0	—	31
Richard Paglia	2016	85	10	16	—	111
	2015	85	10	16	—	111
Dr. Bernd Rödl ⁶	2016	0	0	0	—	0
	2015	73	10	32	—	115
Prof. Christian Rödl ⁷	2016	87	10	16	—	113
	2015	0	0	0	—	0
Helmut Wirtz	2016	85	8	8	2	103
	2015	85	7	8	2	102
Summe	2016	1.192	100	176	7	1.475
	2015	1.178	94	176	4	1.452

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

¹ Aufsichtsratsvorsitzender

² 1. stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

³ 2. stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

⁴ Mitglied des Aufsichtsrats seit 7.5.2015

⁵ Mitglied des Aufsichtsrats bis 7.5.2015

⁶ Mitglied des Aufsichtsrats bis 9.11.2015

⁷ Mitglied des Aufsichtsrats ab 22.12.2015 bzw. seit der Hauptversammlung am 4.5.2016

Angaben nach § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB sowie erläuternder Bericht für das Geschäftsjahr 2016

ZUSAMMENSETZUNG DES GEZEICHNETEN KAPITALS: Zum 31. Dezember 2016 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, 53a ff., 118 ff. 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 der §§ 21 Abs. 1, 1a, 25 Abs. 1, 25a Abs. 1 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 § 135 AktG findet 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. 1 S. 1 AktG eines Beschlusses der Hauptversammlung. Nach § 179 Abs. 1 S. 2 AktG, § 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 unter-

schreitet. 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 2016 verfügt die Gesellschaft wie bereits zum 31. Dezember 2015 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 bestehende 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 Optionsschuldverschreibungen, 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.

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde um bis zu 6.533.800 €, eingeteilt in bis zu 6.533.800 auf den Namen lautende Aktien (Stückaktien), 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 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 ÜBERNAHME-ANGEBOTS MIT DEN MITGLIEDERN DES VORSTANDS ODER ARBEITNEHMERN GETROFFEN SIND:

Der Dienstvertrag eines Vorstandsmitglieds enthält 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 138 ff

Angaben nach § 315 Abs. 5 HGB

Die Angaben zu § 315 Abs. 5 HGB wurden auf der Homepage der Gesellschaft öffentlich zugänglich gemacht (<https://www.leoni.com/de/investor-relations/corporate-governance/>).

Nürnberg, 23. Februar 2017

Der Vorstand



Dieter Bellé



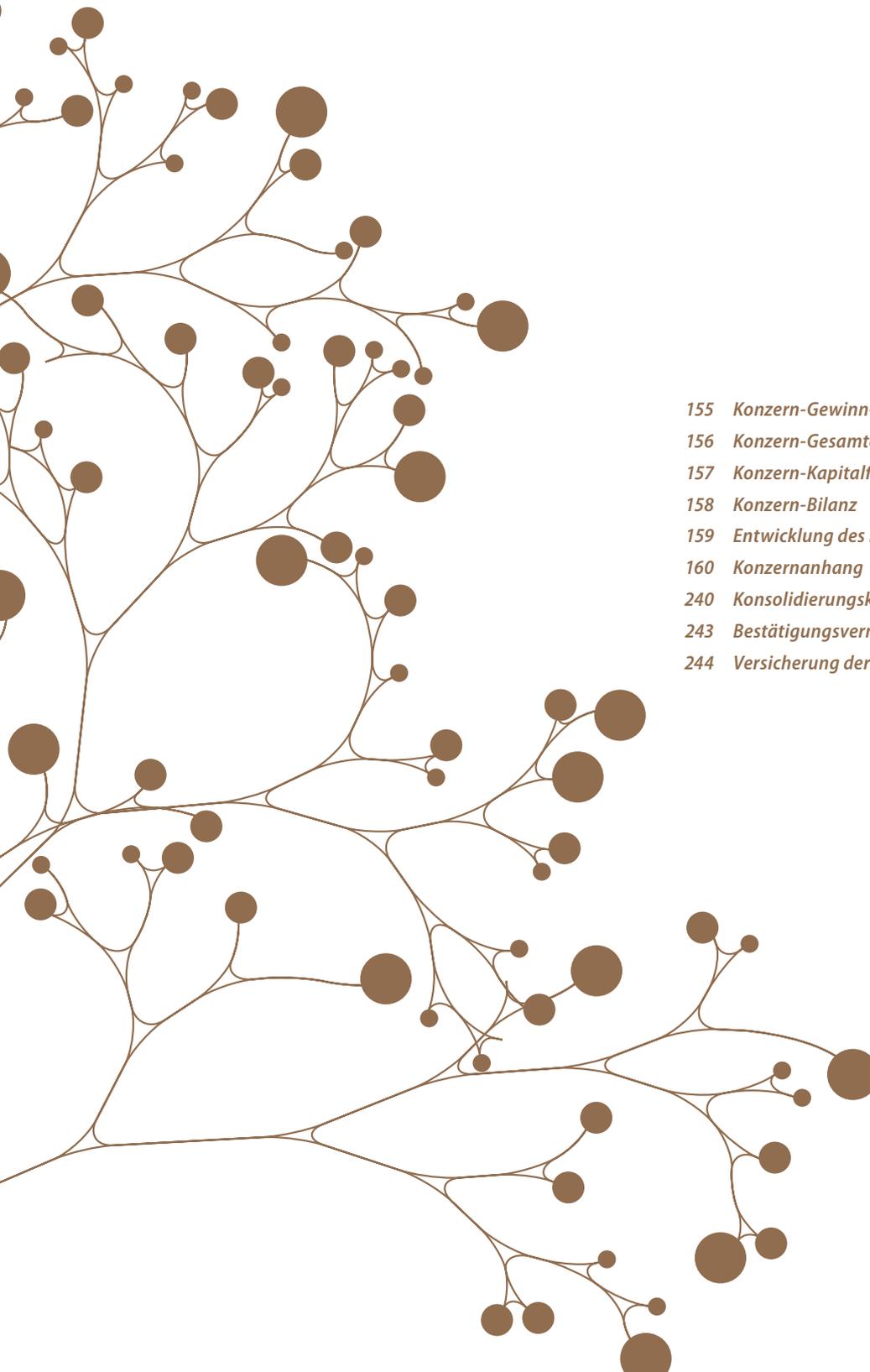
Bruno Fankhauser



Karl Gadesmann



KONZERNABSCHLUSS



155	<i>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</i>
156	<i>Konzern-Gesamtergebnisrechnung</i>
157	<i>Konzern-Kapitalflussrechnung</i>
158	<i>Konzern-Bilanz</i>
159	<i>Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals</i>
160	<i>Konzernanhang</i>
240	<i>Konsolidierungskreis</i>
243	<i>Bestätigungsvermerk</i>
244	<i>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</i>

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

T€	01.01. bis 31.12.	Anhang	2016	2015
Umsatzerlöse			4.431.322	4.502.940
Umsatzkosten			- 3.700.704	- 3.780.009
Bruttoergebnis vom Umsatz			730.618	722.931
Vertriebskosten			- 239.915	- 233.834
Allgemeine Verwaltungskosten			- 240.471	- 236.101
Forschungs- und Entwicklungskosten			- 134.385	- 119.849
Sonstige betriebliche Erträge		[6] [7]	27.467	43.965
Sonstige betriebliche Aufwendungen		[6]	- 77.398	- 25.617
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen			12.219	- 168
EBIT			78.135	151.327
Finanzerträge		[8]	682	1.425
Finanzaufwendungen		[8]	- 25.245	- 26.993
Sonstiges Beteiligungsergebnis		[19]	209	100
Ergebnis vor Steuern			53.781	125.859
Ertragsteuern		[9]	- 43.281	- 48.590
Konzernüberschuss			10.500	77.269
davon: Anteilseigner des Mutterunternehmens			9.936	77.158
Anteile ohne beherrschenden Einfluss			564	111
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in Euro		[30]	0,30	2,36
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)		[30]	32.669.000	32.669.000

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

T€	01.01. bis 31.12.	Anhang	2016	2015
Konzernüberschuss			10.500	77.269
Sonstiges Ergebnis				
Nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliederbare Posten:				
	Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		-42.755	13.733
	Ertragsteuern, die auf Posten des sonstigen Ergebnisses entfallen, die nicht umgegliedert werden		3.662	-5.031
	Anteil der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt		-75	-125
In die Gewinn- und Verlustrechnung umgliederbare Posten:				
	Differenzen aus der Währungsumrechnung			
	In der laufenden Periode entstandene Verluste und Gewinne		-17.910	36.051
	Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung		91	-1.727
	Summe Differenzen aus der Währungsumrechnung		-17.819	34.324
	Cashflow Hedges			
	In der laufenden Periode entstandene Verluste		-23.794	-10.299
	Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung		15.345	7.267
	Summe Cashflow Hedges		-8.449	-3.032
	Anteil der in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliederbaren Posten, die auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt		10	-50
	Ertragsteuern, die auf Posten des sonstigen Ergebnisses entfallen, die umgegliedert werden		277	759
	Sonstiges Ergebnis (nach Steuern)	[10]	-65.149	40.578
Gesamtergebnis			-54.649	117.847
	davon: Anteilseigner des Mutterunternehmens		-55.274	117.639
	Anteile ohne beherrschenden Einfluss		625	208

Konzern-Kapitalflussrechnung

T€	01.01. bis 31.12.	2016	2015
Konzernüberschuss		10.500	77.269
Überleitung zum Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit:			
Ertragsteuern		43.281	48.590
Zinsergebnis		23.977	26.082
Dividenerträge		-209	-100
Abschreibungen		151.094	147.029
Wertminderungen von langfristigen Vermögenswerten und zum Verkauf bestimmten Vermögenswerten		5.388	4.253
Zahlungsunwirksames Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen		-12.219	168
Gewinn aus Unternehmenserwerb		-823	0
Ergebnis aus Anlagenabgängen		309	1.671
Neubewertungs- und Endkonsolidierungseffekt		-3.266	-23.048
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Schulden			
Veränderung der Forderungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerte		-10.516	-53.210
Veränderung der Vorräte		-47.590	16.548
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte		-42.123	-5.568
Veränderung der Restrukturierungsrückstellungen		18.238	-1.807
Veränderung der sonstigen Rückstellungen		-5.752	12.355
Veränderung der Verbindlichkeiten		77.926	38.171
Gezahlte Ertragsteuern		-29.950	-41.883
Gezahlte Zinsen		-16.504	-19.548
Erhaltene Zinsen		675	961
Erhaltene Dividendenzahlungen		209	100
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit		162.645	228.033
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen		-211.988	-247.594
Akquisitionen von Tochterunternehmen abzüglich übernommener Finanzmittel		-4.586	0
davon: Kaufpreis 6.100 T€ (Vorjahr: 0 T€)			
Übernommene Finanzmittel 1.514 T€ (Vorjahr: 0 T€)			
Investitionen in sonstige finanzielle Vermögenswerte		-238	-154
Einzahlungen aus Anlagenabgängen		1.890	4.246
Erlöse aus dem Verkauf eines Geschäftsbetriebs / von Tochterunternehmen abzüglich abgegebener Finanzmittel		12.014	10.275
davon: Verkaufserlöse 16.673 T€ (Vorjahr: 12.875 T€)			
Abgegebene Finanzmittel 4.659 T€ (Vorjahr: 2.600 T€)			
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		-202.908	-233.227
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden		38.010	251.035
Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzschulden		-27.263	-165.725
Gezahlte Dividenden der LEONI AG		-32.669	-39.203
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		-21.922	46.107
Veränderung des Finanzmittelbestandes		-62.185	40.913
Wechselkursbedingte Veränderungen des Finanzmittelbestandes		-195	6.789
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode		279.680	231.978
Finanzmittelbestand am Ende der Periode		217.300	279.680
davon in der Bilanz in der Position „Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte“ enthalten		8.387	0
davon in der Bilanz in Position „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ enthalten		208.913	279.680

Konzern-Bilanz

Aktiva	7€	Anhang	31.12.2016	31.12.2015
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente			208.913	279.680
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte		[11]	584.775	603.227
Sonstige Vermögenswerte		[12]	115.629	93.583
Ertragsteuerforderungen			16.035	14.881
Vorräte		[13]	588.273	547.918
Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte		[14]	74.712	6.965
Summe kurzfristige Vermögenswerte			1.588.337	1.546.254
Sachanlagevermögen		[15]	949.863	902.307
Immaterielle Vermögenswerte		[16]	70.659	79.324
Geschäfts- oder Firmenwerte		[18]	147.935	149.915
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen		[19]	24.754	13.040
Forderungen aus langfristigen Entwicklungsaufträgen		[11]	53.344	54.246
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		[20]	7.543	8.339
Latente Steuern		[9]	61.356	58.596
Sonstige Vermögenswerte			43.642	25.430
Summe langfristige Vermögenswerte			1.359.096	1.291.197
Summe Aktiva			2.947.433	2.837.451
Passiva	7€	Anhang	31.12.2016	31.12.2015
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristiger Anteil an langfristigen Krediten		[21]	150.345	102.409
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		[22]	856.092	797.557
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern			25.874	32.143
Kurzfristige andere Verbindlichkeiten		[23]	160.993	149.132
Rückstellungen		[24]	53.463	32.660
Zum Verkauf bestimmte Verbindlichkeiten		[14]	41.761	0
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten			1.288.528	1.113.901
Langfristige Finanzschulden		[21]	462.143	498.836
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten			14.103	3.093
Langfristige andere Verbindlichkeiten			5.127	9.898
Pensionsrückstellungen		[25]	183.059	150.735
Sonstige Rückstellungen		[24]	33.253	26.735
Latente Steuern		[9]	45.564	37.925
Summe langfristige Verbindlichkeiten			743.249	727.222
Gezeichnetes Kapital		[26]	32.669	32.669
Kapitalrücklage		[26]	290.887	290.887
Gewinnrücklagen		[26]	634.474	657.207
Kumuliertes sonstiges Ergebnis			- 51.360	13.850
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital			906.670	994.613
Anteile ohne beherrschenden Einfluss			8.986	1.715
Summe Eigenkapital		[26]	915.656	996.328
Summe Passiva			2.947.433	2.837.451

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

T€	Kumuliertes sonstiges Ergebnis							Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Summe
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Differenz aus der Währungs-umrechnung	Cashflow Hedges	Versicherungs-mathematische Gewinne und Verluste				
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		-39.203	
Abgang Anteile ohne beherrschenden Einfluss							0	-71	-71	
31. Dezember 2015	32.669	290.887	657.207	102.776	-6.742	-82.184	994.613	1.715	996.328	
1. Januar 2016	32.669	290.887	657.207	102.776	-6.742	-82.184	994.613	1.715	996.328	
Konzernüberschuss			9.936				9.936	564	10.500	
Sonstiges Ergebnis				-17.870	-8.172	-39.168	-65.210	61	-65.149	
<i>Gesamtergebnis</i>							<i>-55.274</i>	<i>625</i>	<i>-54.649</i>	
Dividendenzahlung			-32.669				-32.669	0	-32.669	
Zugang Anteile ohne beherrschenden Einfluss								6.646	6.646	
31. Dezember 2016	32.669	290.887	634.474	84.906	-14.914	-121.352	906.670	8.986	915.656	

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 2016 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 2016 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen denen des Vorjahres mit Ausnahme der erstmalig im Geschäftsjahr 2016 angewendeten neuen IFRS Vorschriften. Diese sind in der Textziffer 2 erläutert.

Der vorliegende Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 wurde vom Vorstand am 23. Februar 2017 zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

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

1 | Konsolidierungsgrundsätze und Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

Konsolidierungsgrundsätze

Zum Konzernabschluss gehören die Abschlüsse der LEONI AG und aller Tochterunternehmen, die von der LEONI AG mittelbar oder unmittelbar beherrscht werden. Eine Beherrschung liegt vor, wenn der Konzern eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus seinem Engagement bei dem Beteiligungsunternehmen hat und er seine Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen auch dazu einsetzen kann, diese Renditen zu beeinflussen. Insbesondere beherrscht der Konzern ein Beteiligungsunternehmen dann, und nur dann, wenn er alle nachfolgenden Eigenschaften besitzt:

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

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

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

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

Unternehmenszusammenschlüsse bzw. die Kapitalkonsolidierung von Tochterunternehmen werden unter Anwendung der Vorschriften des IFRS 3 nach der Akquisitionsmethode bilanziert. Die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs bemessen sich als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem

beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt und ggf. der Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss werden die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens bewertet.

Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden als Aufwand erfasst.

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

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

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

Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

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

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

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

Anteile an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet. Die Anteile werden zum Zeitpunkt ihres Erwerbs mit ihren Anschaffungskosten bewertet, die in den Folgeperioden um die nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Reinvermögens des Unternehmens, wie z.B. die anteiligen Jahresergebnisse und Gewinnausschüttungen, erhöht bzw. vermindert werden.

Dabei wird das anteilige Ergebnis nach den in dieser Textziffer beschriebenen Bewertungs- und Bilanzierungsmethoden ermittelt. Entsprechend der Behandlung von vollkonsolidierten Tochtergesellschaften werden keine planmäßigen Abschreibungen auf im Buchwert enthaltene Firmenwerte der at equity bewerteten Beteiligungen vorgenommen. Statt eines Werthaltigkeitstests des im Buchwert enthaltenen Firmenwertes wird der gesamte Wertansatz der at equity bewerteten Beteiligungen gemäß IAS 36 auf seine Werthaltigkeit geprüft, sofern gemäß IAS 39 Anhaltspunkte für einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand vorliegen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils und dem Buchwert als Wertminderungsaufwand ergebniswirksam erfasst.

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

Währungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in der Darstellungswährung Euro aufgestellt, welche die funktionale Währung der Konzernmuttergesellschaft, der LEONI AG, ist. Die Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, werden gemäß IAS 21 nach dem Konzept der funktionalen Währung in die Konzernwährung Euro umgerechnet. Die funktionale Währung der einzelnen Tochtergesellschaften ist die Währung des primären Wirtschaftsumfelds, in dem das Unternehmen tätig ist. Die Umrechnung der in der jeweiligen funktionalen Währung der Tochterunternehmen erstellten Abschlüsse erfolgt nach der Stichtagskursmethode, d.h. die Vermögens- und Schuldposten werden von der funktionalen Währung in die Darstellungswährung grundsätzlich mit den Mittelkursen am 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	31.12.2016	31.12.2015
Brasilien	Real	BRL	3,43360	4,31390
China	Renminbi Yuan	CNY	7,32570	7,07240
Großbritannien	Pfund	GBP	0,85700	0,73500
Korea	Won	KRW	1268,88000	1.277,02840
Mexiko	Peso	MXN	21,85000	18,92400
Polen	Zloty	PLN	4,41700	4,26360
Rumänien	Leu	RON	4,54300	4,52290
Russische Föderation	Rubel	RUB	64,73000	80,41680
Schweiz	Franc	CHF	1,07400	1,08220
USA	Dollar	USD	1,05550	1,08920

Jahresdurchschnittskurs			1 Euro in Fremdwährungseinheiten	
Land	Währung	ISO Code	2016	2015
Brasilien	Real	BRL	3,85071	3,70325
China	Renminbi Yuan	CNY	7,32339	6,99042
Großbritannien	Pfund	GBP	0,81581	0,72810
Korea	Won	KRW	1279,14347	1.257,28373
Mexiko	Peso	MXN	20,53164	17,66548
Polen	Zloty	PLN	4,36152	4,18935
Rumänien	Leu	RON	4,49601	4,44368
Russische Föderation	Rubel	RUB	73,74116	68,57447
Schweiz	Franc	CHF	1,08933	1,07384
USA	Dollar	USD	1,10217	1,11255

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.

Dividenderträge 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 auftragsspezifische 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 Zulieferern 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 Sicherheitseinbehalt 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. Bilanziell 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.

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

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

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer sind gemäß IAS 38 nicht planmäßig abzuschreiben, sondern werden nach IAS 36 mindestens einmal jährlich hinsichtlich ihrer Werthaltigkeit überprüft und sind ggf. auf ihren niedrigeren erzielbaren Betrag („recoverable amount“) abzuschreiben. Die Überprüfung wird zum 31. Oktober jeden Jahres nach den gleichen Grundsätzen vorgenommen wie bei den Geschäfts- oder Firmenwerten. Die Ausführungen im folgenden Abschnitt gelten daher analog. Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird einmal jährlich überprüft, ob die Einschätzung einer unbegrenzten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von einer unbegrenzten zur begrenzten Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen. LEONI weist im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken als immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer aus.

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

Geschäfts- oder Firmenwerte

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

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

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

Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten 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 2016 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 bestimmaren 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 2016 noch im Vorjahr im Konzern vorhanden.

■ **Kredite und Forderungen**

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen und bestimmaren 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 designed wurden und als solche effektiv sind.

Im Geschäftsjahr 2016 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.

Warentermingeschäfte, 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 Versicherungsver-

trag 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 Eintrittszeit-

punkte 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 2016 verpflichtend anzuwenden. Sie wirkten sich jedoch nicht oder nicht wesentlich auf den Konzernabschluss oder die Konzernzwischenabschlüsse aus.

Zukünftige, neue Rechnungslegungsvorschriften

A) Von der Europäischen Union (EU) anerkannte Rechnungslegungsvorschriften

- 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. 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. Von der Möglichkeit einer vorzeitigen Anwendung wird LEONI keinen Gebrauch machen, sondern den neuen Standard zum vorgeschriebenen Datum des Inkrafttretens erstmals anwenden und dafür den vollständig retrospektiven Ansatz wählen.

LEONI hat eine interdisziplinäre Projektgruppe gebildet, die sich im Berichtsjahr mit der Analyse der Auswirkungen des neuen Standards befasst hat. Im ersten Abschnitt wurde auf Basis der Geschäftsmodelle der beiden Divisionen Wiring Systems und Wire & Cable Solutions eine qualitative Bestandsaufnahme der Kundenverträge vorgenommen. Im Rahmen dieser Analysen wurden die bestehenden Kundenverträge sowohl wirtschaftlich als auch rechtlich im Lichte des Fünf-Schritte-Modells gewürdigt und eine Betroffenheitsanalyse erstellt. Darauf aufbauend wurde eine konzernweite Abfrage bei allen Tochtergesellschaften durchgeführt, in der diese eine erste quantitative Abschätzung der hinsichtlich IFRS 15 für den LEONI Konzern als wesentlich erachteten Themengebiete durchführten. Mit den Ergebnissen der Umfrage wurde in der Folge eine weitere Verdichtung auf die voraussichtlich relevanten Umstellungsthemen vorgenommen und diese anschließend für konkrete Vertragsgestaltungen in den wesentlichen Geschäftsfeldern ausführlich mit den dort vertretenen Business Units diskutiert.

Auf Basis dieser Analysen lassen sich folgende Kernaussagen treffen:

- Beim Verkauf von Gütern werden sich voraussichtlich keine Umstellungseffekte ergeben, da im Allgemeinen bei der Lieferung der Güter die Kontrolle auf den Kunden übergeht und somit in diesem Zeitpunkt (weiterhin) die Umsatz- und somit die Ertragsrealisierung erfolgt.
- Bei der Erbringung von Dienstleistungen oder der Kombination von Verträgen zur Erbringung von Dienstleistungen und dem Verkauf von Gütern werden diese im Wesentlichen zu den jeweiligen Einzelveräußerungspreisen an die Kunden berechnet. Insgesamt spielt die Erbringung von Dienstleistungen im Konzern eine untergeordnete Rolle.
- Einen wesentlichen Umfang nehmen in der Division Wiring Systems die Entwicklungsleistungen ein, die im Vorfeld einer Serienbelieferung der Kunden der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie erbracht werden. LEONI ist vorläufig zu der Einschätzung gelangt, dass die Entwicklungsleistungen über einen Zeitraum erbracht werden, da dem Kunden der Nutzen aus der Leistung des Konzerns zufließt und er diesen gleichzeitig verbraucht. Auf dieser Grundlage würde der Konzern Erlöse aus diesen Entwicklungsverträgen (bzw. aus den Entwicklungskomponenten von aus Entwicklungsleistungen und Lieferung von Bordnetzsystemen zusammengesetzten Verträgen) auch weiterhin zeitraumbezogen und nicht zeitpunktbezogen erfassen.
- Zahlungen an Kunden sind gem. IFRS 15 bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen zwingend zu aktivieren und gemäß der auftretenden Umsätze, für die diese Zahlungen gewährt wurden, aufzulösen.
- LEONI gewährt Gewährleistungen im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben und hinsichtlich der zugesicherten Eigenschaften der Produkte, bietet darüber hinaus aber keine verlängerten Gewährleistungen im Sinne von zusätzlichen Wartungs- oder Servicedienstleistungen an. LEONI geht daher davon aus, dass es sich um sog. Assurance-Type Warranties handelt, die weiterhin gemäß IAS 37 zu bilanzieren sind.

Durch die völlige Neukonzeption der Regelungen zur Umsatzrealisierung wird sich ein verstärkter Erklärungs- und Erläuterungsbedarf ergeben. Zusätzlich wird die Pflicht zu neu geforderten standardisierten Angaben zu einer Ausweitung der Angaben im Konzernabschluss führen. LEONI plant durch geeignete Ergänzungen seiner Reportingtools diese Angaben auf Gesellschaftsebene zu erheben und im Konzern entsprechend zu verarbeiten und zu veröffentlichen.

Zusätzlich hat das IASB im April 2016 Klarstellungen von IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ veröffentlicht, die sich um die Beantwortung von aufgetretenen Zweifelsfragen und um Erleichterungen bei der Einführung von IFRS 15 befassen, im Wesentlichen aber für LEONI keine weitere Auswirkung für den Übergang zu IFRS 15 mit sich bringen.

- 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 beabsichtigt den neuen Standard zum vorgeschriebenen Datum des Inkrafttretens ab dem 1. Januar 2018 ohne Angabe einer Vergleichsperiode anzuwenden. Zwar ist die Analysephase des zugehörigen Projekts noch nicht final abgeschlossen, jedoch werden, bis auf eine deutliche Ausweitung der Angabepflichten, keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet. Die Anwendung der neuen Regelungen zur „Klassifizierung und Bewertung“ werden voraussichtlich in wenigen Fällen zu einer Änderung des Ausweises und der Bewertung führen, was keine wesentlichen Auswirkungen auf Bilanz oder Eigenkapital haben wird. Bezüglich der neuen Vorschriften zur „Wertminderung“ beabsichtigt der Konzern die Anwendung des vereinfachten Ansatzes, um den Gesamtlaufzeit-ECL zu erfassen, da die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach derzeitigem Stand keine Finanzierungskomponente aufweisen. Das neue Wertminderungsmodell wird dazu führen, dass erwartete Verluste bereits früher als Aufwand erfasst werden. Aufgrund der Kundenstruktur rechnet der Konzern hier aber nicht mit wesentlichen Auswirkungen. LEONI geht davon aus, dass alle unter IAS 39 als effektiv designierten Sicherungsbeziehungen auch die Anforderungen des IFRS 9 erfüllen und sich die allgemeinen Grundsätze, wie die „Bilanzierung von Sicherungsgeschäften“ vorzunehmen ist, nicht maßgeblich ändern. Die Gesamtauswirkungen, sowie der Anpassungsbedarf werden derzeit im Rahmen eines konzernübergreifenden Projekts zur Implementierung des IFRS 9 untersucht.

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

- Im Januar 2016 hat das IASB den neuen Standard IFRS 16 veröffentlicht, gemäß dem die bisherige Unterscheidung von Leasingverhältnissen auf Leasingnehmerseite in Operating- und Finance-Leasing abgeschafft wird. Für Leasinggeber werden sich nur kleinere Änderungen im Vergleich zur Bilanzierung nach IAS 17 Leasingverhältnisse ergeben. Nach IFRS 16 weist der Leasingnehmer für im Wesentlichen alle Leasingverhältnisse eine Leasingverbindlichkeit in Höhe des Barwerts der künftigen Leasingzahlungen aus und aktiviert gleichzeitig ein entsprechendes Nutzungsrecht am Leasinggegenstand. Der Großteil der derzeit unter Textziffer 27 „Haftungsverhältnisse und ähnliche Verpflichtungen“ angegebenen Verpflichtungen aus operativen Miet- und Leasingverhältnissen wird somit künftig bilanzwirksam erfasst werden. Die neuen Regelungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig, wenn auch IFRS 15 bereits angewendet wird. LEONI hat bereits eine erste Simulation der erwarteten Auswirkung auf den Konzernabschluss durchgeführt. Das Unternehmen rechnet mit einer Zunahme der Bilanzsumme, aufgrund der Erhöhung der Leasingverbindlichkeiten sowie des Anstiegs des Anlagevermögens als Folge des zu aktivierenden Nutzungsrechts. Dies wird auch eine Erhöhung der Nettofinanzschulden zur Folge haben. Auswirkungen ergeben sich auch auf die Gewinn- und Verlustrechnung. Statt der bisherigen Erfassung des Leasingaufwands in den Funktionsbereichen wird die zukünftige Erfassung von Abschreibungen auf das Nutzungsrecht und Zinsaufwand zu einer deutlichen Zunahme des EBITDA und einer leichten Zunahme des EBIT führen. In der Kapitalflussrechnung erwarten wir ebenfalls eine leicht positive Auswirkung auf den Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit, da der Tilgungsanteil nach IFRS 16 unter dem Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit auszuweisen ist. Ab dem kommenden Jahr wird sich eine Projektgruppe intensiv mit den genauen Auswirkungen und der Implementierung der neuen Anforderungen des Standards beschäftigen.

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.

Konzernanhang

Grundlagen

3 | Konsolidierungskreis

4 | Akquisitionen und Veräußerungen
von Tochterunternehmen

3 | Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der LEONI AG 18 inländische und 62 ausländische Gesellschaften einbezogen, bei denen der LEONI AG unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht.

Anzahl der vollkonsolidierten Gesellschaften		
	31.12.2016	31.12.2015
Inland	19	21
Ausland	62	58
Gesamt	81	79

Im Berichtszeitraum wurde der Konsolidierungskreis durch die Gründung von vier Gesellschaften erweitert. Davon befindet sich eine in Deutschland und zwei in China. In diese Unternehmen wird die Produktion von Kabeln für Elektro- und Hausgeräteindustrie ausgelagert. Zudem wurde eine Gesellschaft in Mexiko neu gegründet.

Des Weiteren wurden drei deutsche Gesellschaften an unserem Standort Roth zur Vereinfachung unserer Organisationsstruktur aufeinander verschmolzen.

Im November wurde unser Konsolidierungskreis noch um eine Mehrheitsbeteiligung an einem chinesischen Bordnetzhersteller erweitert. LEONI wird somit Lieferant des zweitgrößten Automobilherstellers Chinas. Im gleichen Monat verkaufte LEONI seine Anteile an der LEONI Studer Hard GmbH. Nähere Informationen hierzu enthält die Textziffer 4.

Die vollständige Aufstellung der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften, der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen zum 31. Dezember 2016 ist am Ende des Anhangs dargestellt.

4 | Akquisitionen und Veräußerungen von Tochterunternehmen

Geschäftsjahr 2016:

LEONI hat einen Vertrag zum Kauf von 51 Prozent an der Wuhan Hengtong Automotive in Shanghai, einem chinesischen Bordnetzhersteller unterzeichnet. Die Erstkonsolidierung wurde mit dem Erhalt der Beherrschung über das Unternehmen am 16. November 2016 vorgenommen. Die erworbene Gesellschaft wird in die Wiring Systems Division integriert und fertigt Kabelsysteme insbesondere für den Dongfeng-Konzern, Chinas zweitgrößten Automobilhersteller. Der Kaufpreis beträgt 6.100 T€. Unter Berücksichtigung der übernommenen liquiden Mittel in Höhe von 1.514 T€ betrug die zahlungswirksame Gegenleistung 4.586 T€, die mit Barmitteln bezahlt wurde. Bei der Akquisition sind keine wesentlichen Transaktionskosten angefallen.

Da aufgrund der vorherrschenden kaufmännischen Strukturen noch keine verlässliche Kaufpreisallokation durchgeführt werden konnte, wird diese sobald gesicherte Kenntnisse vorliegen innerhalb der nächsten zwölf Monate berechnet und entsprechend angesetzt. Die nachfolgende Übersicht zeigt die vorläufigen beizulegenden Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden zum Erstkonsolidierungszeitpunkt:

T€	Bei Erwerb angesetzt (vorläufige Werte)
	2016
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13.102
Vorräte	5.777
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	2.213
Sachanlagevermögen	4.137
Sonstige langfristige Vermögenswerte	600
Abgegangene Vermögenswerte	25.829
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.761
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	3.493
Summe Verbindlichkeiten	12.254
Nettovermögen	13.575
Erworbenes Nettovermögen	6.923
Kaufpreis	6.100
Negativer Unterschiedsbetrag	823

Die Summe aus diesen überstieg den Kaufpreis, weshalb ein negativer Unterschiedsbetrag in Höhe von 823 T€ angesetzt wurde und als sonstiger betrieblicher Ertrag realisiert wurde.

Das erworbene Geschäft hat bei LEONI in der Zeit zwischen Kontrollübergang und 31. Dezember 2016 Umsatzerlöse in Höhe von 6.103 T€ und ein Ergebnis nach Steuern ohne den als Ertrag erfassten negativen Unterschiedsbetrag von 498 T€ beigetragen. Wäre der Erwerb bereits zum 1. Januar erfolgt, wären die Umsatzerlöse des Konzerns um 36.348 T€ und das Ergebnis nach Steuern um 3.667 T€ höher ausgefallen.

Außerdem wurde im Rahmen der neuen strategischen Ausrichtung des Segments Wire & Cable Solutions ein Vertrag zur Veräußerung der Anteile an der LEONI Studer Hard GmbH an die französische Gesellschaft Ionisis SAS unterzeichnet. Am 3. November 2016 waren alle formellen und materiellen Voraussetzungen für den Kontrollverlust erfüllt. Ab diesem Zeitpunkt wurde das Unternehmen nicht mehr in den Konsolidierungskreis einbezogen. Die vom Erwerber zu erbringende Gegenleistung für die Anteile betrug 16.673 T€. Aus dem Verkauf realisierte der Konzern einen Endkonsolidierungsertrag in Höhe von 3.266 T€, der in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst wurde. Zudem fielen Transaktionskosten in Höhe von 623 T€ an.

Das Ergebnis und damit der Konzernergebnisbeitrag bis zur Veräußerung betrug 3.226 T€.

Der Konzern vereinnahmte aus dem Verkauf der Anteile der LEONI Studer Hard GmbH eine Zahlung von 16.673 T€, sodass dem Konzern im Geschäftsjahr 2016 unter Berücksichtigung der abgegangenen liquiden Mittel in Höhe von 4.659 T€ insgesamt 12.014 T€ aus der Transaktion zugeflossen sind.

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

T€	Bei Verkauf abgegangen
	2016
Zahlungsmittel und -äquivalente	4.659
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	538
Vorräte	75
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	205
Sachanlagevermögen	6.066
Sonstige langfristige Vermögenswerte	34
Abgegangene Vermögenswerte	11.577
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	92
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	528
Langfristige Finanzschulden	0
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	161
Abgegangene Verbindlichkeit	781
Nettovermögen	10.796
Erhaltene Gegenleistung	16.673
Abgegangenes Nettovermögen	– 10.796
Abgehender Geschäfts- oder Firmenwert	– 2.539
Emissionsabgabe	– 49
Abgehendes OCI	– 23
Endkonsolidierungseffekt	3.266

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 beinhaltet einen Währungsverlust in Höhe von 203 T€, der aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert 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 im Geschäftsjahr 2015 unter Berücksichtigung der abgegangenen liquiden Mittel in Höhe von 2.600 T€ insgesamt 10.275 T€ zugeflossen sind.

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

<i>T€</i>	Bei Verkauf abgegangen
	2015
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	34.176
Vorräte	14.912
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	4.555
Sachanlagevermögen	25.131
Sonstige langfristige Vermögenswerte	2.282
Abgegangene Vermögenswerte	81.056
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	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

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

Die Wire & Cable Solutions Division ist ein führender Draht- und Kabelhersteller, der sich im Rahmen seiner strategischen Neuausrichtung sukzessive zum Lösungsanbieter von intelligenten und sicheren Energieübertragungs- und Datenmanagement-Systemen entwickelt.

Wiring Systems

Die Entwicklung, Fertigung und der Vertrieb von Kabelsätzen, kompletten Bordnetz-Systemen sowie dazugehörigen Komponenten und Steckverbindungen für die internationale Automobil- und Zulieferindustrie bilden 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 2016 und 2015 wie folgt dar:

T€	Wire & Cable Solutions		Wiring Systems		Überleitung		LEONI Konzern	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Umsatzerlöse brutto	1.912.179	2.012.375	2.690.052	2.668.492	-170.909	-177.927	4.431.322	4.502.940
./. Konzerninnenumsätze	170.596	177.671	313	256	-170.909	-177.927	—	—
Konzernaußenumsatz	1.741.583	1.834.704	2.689.739	2.668.236			4.431.322	4.502.940
davon Inland	381.026	383.577	870.870	766.731	0	0	1.251.896	1.150.308
davon Ausland	1.360.557	1.451.127	1.818.869	1.901.505	0	0	3.179.426	3.352.632
Auslandsanteil in %	78,1	79,1	67,6	71,3			71,7	74,5
EBIT	83.744	63.855	34.691	87.407	-40.300	65	78.135	151.327
in % vom Konzernaußenumsatz	4,8	3,5	1,3	3,3			1,8	3,4
Finanzergebnis und sonstiges Beteiligungsergebnis							-24.354	-25.468
Ergebnis vor Steuern							53.781	125.859
Steuern vom Einkommen und Ertrag							-43.281	-48.590
Konzernüberschuss							10.500	77.269
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	0	0	12.219	-168	0	0	12.219	-168
Abschreibungen	47.979	46.794	95.782	94.117	7.333	6.118	151.094	147.029
EBITDA	131.723	110.649	130.473	181.524	-32.967	6.183	229.229	298.356
in % vom Konzernaußenumsatz	7,5	6,0	4,8	6,8			5,1	6,6
Restrukturierungsaufwendungen	3.622	360	27.816	1.291	0	0	31.438	1.651
Bilanzsumme	1.445.606	1.378.621	2.036.274	1.872.819	-534.447	-413.989	2.947.433	2.837.451
Durchschnittliches Capital employed	700.723	698.844	852.046	812.430	-11.687	2.388	1.541.082	1.513.662
ROCE	12,0%	9,1%	4,1%	10,8%			5,1%	10,0%
Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte	65.308	67.716	135.412	168.335	10.038	11.423	210.758	247.474
Akquisitionen / Investitionen in Finanzanlagen	0	0	6.338	154	0	0	6.338	154
Mitarbeiter im Durchschnitt	9.276	8.867	67.308	63.632	283	261	76.867	72.760

Bei dem negativen Betrag des EBIT in der Spalte „Überleitung“ handelt es sich im Wesentlichen um den in Textziffer 6 erläuterten Betrugsfall.

Segmentinformationen nach Regionen:

T€	EMEA gesamt		davon:							
	2016	2015	Deutschland		Osteuropa		Übriges Europa		Übriges EMEA	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Konzernaußenumsatz										
Wire & Cable Solutions	971.038	1.030.934	381.026	383.577	300.874	345.188	271.496	273.887	17.642	28.282
Wiring Systems	2.089.904	1.914.910	870.870	766.731	285.822	403.167	900.040	717.108	33.172	27.904
	3.060.942	2.945.844	1.251.896	1.150.308	586.696	748.355	1.171.536	990.995	50.814	56.186
Langfristige Vermögenswerte										
	762.258	717.997	186.755	175.783	362.970	328.799	101.422	106.951	111.111	106.464

T€	Amerika		Asien		Überleitung		LEONI Konzern	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Konzernaußenumsatz								
Wire & Cable Solutions	376.961	395.490	393.584	408.280			1.741.583	1.834.704
Wiring Systems	325.491	341.644	274.344	411.682			2.689.739	2.668.236
	702.452	737.134	667.928	819.962			4.431.322	4.502.940
Langfristige Vermögenswerte								
	117.843	112.100	165.320	167.361	-145	-2.787	1.045.276	994.671

Systematikänderung der Überleitungsposition ab 2015

Der Umsatzrückgang entfiel in der Berichtsperiode mit – 18,5 Prozent insbesondere auf die Region Asien, da im Gegensatz zum Vorjahr der Umsatz des chinesischen Joint Ventures in Langfang nicht mehr enthalten war. Weitere Informationen hierzu sind auch in der Textziffer 4 dargestellt.

Der wesentliche Anteil am Konzernaußenumsatz entfiel in der Region Asien wie im Vorjahr mit 11,2 Prozent (Vorjahr: 14,2 Prozent) auf China und in der Region Amerika mit 9,9 Prozent (Vorjahr: 11,0 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 2016 wurden mit einem Kunden des Segments Wiring Systems Umsätze realisiert, die mit 457.061 T€ (Vorjahr: 617.493 T€) mehr als zehn Prozent des Konzernumsatzes ausmachten.

6 | Sonstige betriebliche Erträge und sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzten sich wie folgt zusammen:

T€	2016	2015
Erbringung von Dienstleistungen für JV in Langfang	5.544	758
Staatliche Zuwendungen	4.693	11.559
Auflösung Rückstellung sonstige Steuern	4.278	0
Endkonsolidierungsertrag LEONI Studer Hard GmbH	3.266	0
Währungsgewinne	1.243	0
Neubewertungs- und Endkonsolidierungsertrag Langfang	0	23.251
Sonstige	8.443	8.397
	27.467	43.965

Im Geschäftsjahr 2016 sind Erträge aus der Erbringung von Dienstleistungen für unser Joint Venture in Langfang in Höhe von 5.544 T€ (Vorjahr: 758 T€; siehe hierzu auch Textziffer 19) entstanden. Im Vorjahr war ein Neubewertungs- und Endkonsolidierungsertrag aus dem Verkauf von 50 Prozent der Anteile unserer chinesischen Gesellschaft in Langfang in Höhe von 23.251 T€ enthalten.

Die erfolgsbezogenen Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 4.693 T€ (Vorjahr: 11.559 T€) entfielen überwiegend auf die Förderung der Exportwirtschaft in Ägypten. Detaillierte Ausführungen hierzu befinden sich in der Textziffer 7.

Aufgrund einer gesetzlichen Änderung besteht das Risiko für erwartete Nachzahlungen und Strafen für strittige Umsatzsteuersachverhalte in der Türkei nicht mehr und es wurden somit Rückstellungen in Höhe von 4.278 T€ aufgelöst.

Aus dem Verkauf unserer Gesellschaft LEONI Studer Hard GmbH resultierte ein Gewinn in Höhe von 3.266 T€ (weitere Informationen siehe Textziffer 4).

Des Weiteren sind Währungsgewinne in Höhe von 1.243 T€ angefallen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 77.398 T€ (Vorjahr: 25.617 T€) beinhalteten Folgendes:

T€	2016	2015
Betrugsfall	39.552	0
Restrukturierungsaufwand	31.438	1.651
Factoring-Aufwand	2.226	2.421
Verluste aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	1.994	2.426
Sonstige Steuern	480	4.655
Transaktionskosten Veräußerung Anteile Langfang	0	3.416
Wertminderung Immaterieller Vermögenswerte	0	3.253
Währungsverluste	0	2.215
Wertminderung eines zum Verkauf bestimmten Gebäudes	0	1.000
Sonstige	1.708	4.580
	77.398	25.617

Auf einen im August 2016 aufgedeckten Betrugsfall entfielen 39.552 T€. Detaillierte Informationen hierzu enthält der Wirtschaftsbericht im Lagebericht. Die Restrukturierungsaufwendungen betrafen mit 27.816 T€ (Vorjahr: 1.291 T€) im Segment Wiring Systems überwiegend Maßnahmen für den Stellenabbau im Zuge der Reorganisation des Unternehmensbereichs, vor allem an den Standorten in Deutschland, Frankreich und Tunesien. Auf das Segment Wire and Cable Solutions entfielen Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 3.622 T€ (Vorjahr: 360 T€) für neue Vertriebsprozesse an einem Standort in Deutschland sowie die Schließung der Fertigung für Industrial Projects in Mexiko und Standard Automotive Cables in Indien. Es handelte sich im Wesentlichen um Aufwendungen für Abfindungen, die auch die Zuführungen zu den Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 18.652 T€ (vgl. hierzu die Erläuterungen in Textziffer 24) beinhalten. Die Restrukturierungsaufwendungen betreffen Mitarbeiter, die im Wesentlichen in folgenden Funktionsbereichen tätig sind: Auf den Bereich Umsatzkosten entfallen 7.911 T€ (Vorjahr: 1.286 T€), auf den Bereich allgemeine Verwaltungskosten 19.177 T€ (Vorjahr: 345 T€), auf den Bereich Vertriebskosten 2.168 T€ (Vorjahr: 0 T€) und auf den Bereich Forschungs- und Entwicklungskosten 2.182 T€ (Vorjahr: 20 T€).

7 | Zuwendungen der öffentlichen Hand

Der Konzern erhielt im Geschäftsjahr 2016 verschiedene erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand. 1.096 T€ (Vorjahr: 1.136 T€) entfielen im Wesentlichen auf Zuschüsse für Betriebsmittel und Eingliederungszuschüsse. 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 4.693 T€ (Vorjahr: 11.559 T€) abgebildet, die hauptsächlich auf das Segment Wiring Systems entfielen. Davon waren 2.622 T€ (Vorjahr: 3.590 T€) auf die Förderung der Exportwirtschaft in Ägypten und 940 T€ (Vorjahr: 6.252 T€) auf staatliche Zuschüsse zum Aufbau eines Werkes in Serbien zurückzuführen.

Im Geschäftsjahr 2016 wurden investitionsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 12.371 T€ (Vorjahr: 3.077 T€) erfasst. Der Großteil entfiel dabei auf Bordnetzwerke in Rumänien. Sie wurden von den Anschaffungs- und Herstellungskosten der betreffenden Sachanlagen abgezogen.

Konzernanhang

Erläuterungen

7 | Zuwendungen der öffentlichen Hand

8 | Finanzerträge und Finanzaufwendungen

9 | Ertragsteuern

Die erhaltenen Zuschüssen sind an die Schaffung und mehrjährige Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen, an Steuerzahlungen und an das Erreichen eines Umsatzvolumens bei den Gesellschaften geknüpft.

8 | Finanzerträge und Finanzaufwendungen

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

Bei den Finanzerträgen in Höhe von 682 T€ (Vorjahr: 1.425 T€) handelte es sich ausschließlich um Zinserträge (Vorjahr: 911 T€). Im Vorjahr waren noch Währungsgewinne in Höhe von 514 T€ enthalten. Sämtliche Zinserträge wurden wie im Vorjahr unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt.

Die Finanzaufwendungen setzten sich wie folgt zusammen:

T€	2016	2015
Zinsaufwendungen	20.301	22.807
Nettozinsaufwand aus Pensionsverpflichtungen	3.630	3.946
Zinsaufwand aus der Bewertung von sonstigen Rückstellungen	728	240
Währungsverluste	586	0
Finanzaufwendungen	25.245	26.993

Die Zinsaufwendungen enthielten in Höhe von 20.277 T€ (Vorjahr: 22.256 T€) Zinsen, die unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt wurden.

9 | Ertragsteuern

Für die Geschäftsjahre 2016 und 2015 setzten sich die Ertragsteuern einschließlich der latenten Steuern in der Gewinn- und Verlustrechnung wie folgt zusammen:

T€	2016	2015
Laufende Ertragsteuern		
Deutschland	4.532	498
Andere Länder	32.012	39.645
	36.544	40.143
Latente Steuern		
Deutschland	10.727	1.618
Andere Länder	-3.990	6.829
	6.737	8.447
Ertragsteuern	43.281	48.590

Im Geschäftsjahr 2016 wurden Steueraufwendungen in Höhe von 43.281 T€ (Vorjahr: 48.590 T€) in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In Höhe von 3.939 T€ (Vorjahr: Steuerertrag 4.272 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 2016 für die Berechnung der latenten Steuern unverändert zum Vorjahr ein Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent für alle temporären Differenzen angewandt. Weiterhin berücksichtigt wurden wie im Vorjahr ein Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent auf die Körperschaftsteuer sowie ein durchschnittlicher Gewerbesteuersatz in Höhe von 13,8 Prozent. Unter Berücksichtigung des Solidaritätszuschlags und der Gewerbesteuer ergab sich analog zum Vorjahr für die Berechnung der latenten Steuern bei den inländischen Gesellschaften ein kombinierter Steuersatz von 29,6 Prozent. Bei ausländischen Gesellschaften wurden zur Berechnung der latenten Steuern die jeweiligen landesspezifischen Steuersätze zugrunde gelegt.

Im Geschäftsjahr wurden Änderungen ausländischer Steuersätze aufwandswirksam in Höhe von 409 T€ (Vorjahr: 462 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.

	2016		2015	
	T€	%	T€	%
Erwarteter Steueraufwand (2015: 29,6%; 2014: 29,6%)	15.919	29,6	37.254	29,6
Unterschied zu ausländischen Steuersätzen	-9.354	-17,4	-12.746	-10,1
Veränderungen von Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern	36.266	67,4	19.017	15,1
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	4.424	8,2	8.447	6,7
Ausländische Quellensteuer	1.612	3,0	2.512	2,0
Periodenfremder Steuerertrag / -aufwand	-1.284	-2,4	-4.481	-3,6
Ergebnisse aus at equity-Beteiligungen	-3.620	-6,7	50	0,0
Sonstiges	-683	-1,2	-1.463	-1,1
Tatsächlicher Steueraufwand/Steuersatz	43.281	80,5	48.590	38,6

Die hohe Steuerquote des laufenden Geschäftsjahres ist im Wesentlichen auf den Nicht-Ansatz von aktiven latenten Steuern auf laufende Verluste, in dem auch der Steuereffekt aus dem Betrugsfall enthalten ist, sowie auf die Wertberichtigung aktiver latenter Steuern zurückzuführen. Insbesondere blieben in Deutschland aktive latente Steuern, die über den Betrag der passiven latenten Steuern hinausgehen, weitgehend ohne Ansatz.

Bei der Veränderung der Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern in Höhe von 36.266 T€ (Vorjahr: 19.017 T€) handelte es sich im Einzelnen in Höhe von 29.357 T€ (Vorjahr: 17.817 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, ein Teilbetrag hiervon in Höhe von 11.718 T€ entfällt auf die Verluste aus dem Betrugsfall. In Höhe von 13.376 T€ (Vorjahr: 3.252 T€) wurden aktive latente Steuern abgeschrieben, die in Vorperioden im Wesentlichen auf Verlustvorträge angesetzt worden waren. In Höhe von – 6.444 T€ (Vorjahr: – 2.032 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 – 23 T€ (Vorjahr: – 20 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 6.433 T€ (Vorjahr: 13.718 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.

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	
	2016	2015	2016	2015
Vorräte	9.429	8.894	556	553
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	7.865	9.094	– 2.048	1.309
Sachanlagen	4.844	5.724	– 623	1.355
Immaterielle Vermögenswerte	406	512	– 103	– 167
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	605	782	– 205	325
Steuerliche Verlustvorträge	97.326	74.760	23.793	– 3.840
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	20.623	15.066	5.988	351
Pensionsrückstellungen	38.134	31.224	753	334
Summe	179.232	146.056		
Wertberichtigung	– 87.067	– 48.692	– 34.898	– 8.548
Aktive latente Steuern (vor Saldierung)	92.165	97.364		
Vorräte	5.897	5.796	– 40	2.367
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	2.936	2.584	– 310	957
Sachanlagen	34.270	32.602	– 2.123	– 1.512
Immaterielle Vermögenswerte	17.395	20.675	3.297	2.259
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	7.951	9.221	1.271	– 919
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	6.149	4.805	– 1.281	– 3.487
Pensionsrückstellungen	1.775	1.010	– 764	216
Passive latente Steuern (vor Saldierung)	76.373	76.693		
Latenter Steuerertrag / -aufwand			– 6.737	– 8.447
Nettobetrag der aktiven / passiven latenten Steuern	15.792	20.671		

In Höhe von 87.067 T€ (Vorjahr: 48.692 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€	2016	2015
Aktive latente Steuern	148.423	107.288
Wertberichtigung	-87.067	-48.692
Nettobetrag der aktiven latenten Steuern	61.356	58.596
Passive latente Steuern	45.564	37.925
Saldo der aktiven und passiven latenten Steuern	15.792	20.671

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 2016 272.764 T€ (Vorjahr: 353.952 T€).

Am Bilanzstichtag bestanden im Konzern hauptsächlich ausländische ertragsteuerliche Verlustvorräte, aber auch inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorräte von insgesamt 354.330 T€ (Vorjahr: 269.963 T€), davon sind 221.522 T€ (Vorjahr: 157.580 T€) nach der am jeweiligen Bilanzstichtag bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig. Allerdings können in Deutschland seit dem Veranlagungszeitraum 2004 und in Frankreich seit dem Veranlagungszeitraum 2011 vorgetragene Verluste nur bis zu einem Betrag von 1.000 T€ uneingeschränkt von den positiven Einkünften abgezogen werden. Ein verbleibender Betrag an positiven Einkünften kann bis zu 60 Prozent (in Frankreich 50 Prozent) um vorgetragene Verluste gemindert werden. Die nicht unbegrenzt vortragsfähigen steuerlichen Verlustvorräte betrafen ausschließlich ausländische Tochtergesellschaften und werden spätestens bis zum Jahre 2037 verfallen, soweit sie nicht genutzt werden können.

Folgende Tabelle zeigt die Nutzbarkeit dieser Verlustvorräte:

T€		2016
Nutzbar bis	2017	1.542
Nutzbar bis	2018	2.436
Nutzbar bis	2019	3.943
Nutzbar bis	2020	9.603
Nutzbar bis	2021	18.054
Nutzbar bis	2022	26.494
Nutzbar bis	2023	28.176
Nutzbar bis	2024	20.700
Nutzbar bis	2025	12.205
Nutzbar bis	2026	9.052
Nutzbar bis	2034	219
Nutzbar bis	2035	330
Nutzbar bis	2037	55

Inländische gewerbsteuerliche Verlustvorträge bestanden am Bilanzstichtag im Konzern in Höhe von 113.406 T€ (Vorjahr: 46.262 T€), die alle nach der am jeweiligen Bilanzstichtag bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig sind. Die Verrechnungsmöglichkeiten mit zukünftigen positiven Einkünften entsprechen denen der körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge. Ausländische Verlustvorträge für US State Tax bestanden am Bilanzstichtag in Höhe von 21.735 T€ (Vorjahr: 20.154 T€).

Im Geschäftsjahr wurden inländische gewerbsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 49 T€ (Vorjahr: 268 T€) und inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 49 T€ (Vorjahr: 289 T€) genutzt. Ausländische ertragsteuerliche Verlustvorträge wurden in Höhe von 16.192 T€ (Vorjahr: 14.578 T€) genutzt. Verlustvorträge für US State Tax wurden im Geschäftsjahr in Höhe von 1.804 T€ (Vorjahr: 3.905 T€) in Anspruch genommen.

10 | Sonstiges Ergebnis

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

T€	2016			2015		
	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag
Veränderung der versicherungsmathematischen Gewinne / Verluste	-42.755	3.662	-39.093	13.733	-5.031	8.702
Veränderung der Differenz aus Währungsumrechnung	-17.819	0	-17.819	34.324	0	34.324
Veränderung unrealisierter Gewinne / Verluste aus Cash Flow Hedges	-8.449	277	-8.172	-3.032	759	-2.273
Veränderungen des Anteils am sonstigen Ergebnis, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt	-65	0	-65	-175	0	-175
Sonstiges Ergebnis	-69.088	3.939	-65.149	44.850	-4.272	40.578

Im Berichtszeitraum führte der Rückgang des Diskontierungssatzes für Pensionsverpflichtungen in England, Deutschland und der Schweiz zu versicherungsmathematischen Verlusten in Höhe von 42.755 T€ (Vorjahr: Gewinne 13.733 T€).

Durch die Translation von Fremdwährungen, im Wesentlichen des chinesischen Renminbi und des britischen Pfunds, in die Berichtswährung Euro schlugen sich im sonstigen Ergebnis Währungsumrechnungsverluste von 17.819 T€ (Vorjahr: Gewinne 34.324 T€) nieder.

Unter Berücksichtigung von latenten Steuern ergab sich insgesamt ein sonstiges Ergebnis von -65.149 T€ (Vorjahr: 40.578).

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

T€	2016	2015
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	558.300	562.200
Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	3.403	16.487
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	23.072	24.540
	584.775	603.227
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	53.344	54.246

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren nicht verzinslich. Am Bilanzstichtag waren die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 153.125 T€ (Vorjahr: 148.837 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 20.243 T€ (Vorjahr: 18.239 T€) ist in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten. In den Umsatzerlösen wurden im Geschäftsjahr in Höhe von 29.496 T€ (Vorjahr: 22.708 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€	2016	2015
Stand Wertberichtigungen zum 01.01.	9.392	7.135
Kursdifferenzen	1	75
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	2.537	4.897
Verbrauch	-423	-910
Auflösung	-1.264	-1.805
Stand Wertberichtigungen zum 31.12.	10.243	9.392

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

Konzernanhang

Erläuterungen

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

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	
31.12.2016								
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	558.300	508.887	32.889	5.393	3.101	5.681	2.083	1.032
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	53.344	53.344	0	0	0	0	0	0
Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	3.403	3.403	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	23.734	21.285	746	650	468	133	366	86
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

Die sonstigen finanziellen Forderungen in Höhe von 23.734 T€ (Vorjahr: 20.755 T€) sind in den kurz- und langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerten in Höhe von insgesamt 30.615 T€ (Vorjahr: 32.879 T€) enthalten. In diesem Posten sind darüber hinaus noch derivative finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 5.765 T€ (Vorjahr: 11.058 T€) sowie Eigenkapitalinstrumente in Höhe von 1.116 T€ (Vorjahr: 1.066 T€) enthalten.

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 151.060 T€ (Vorjahr: 139.442 T€) waren Forderungen kreditversichert.

12 | Sonstige Vermögenswerte

T€	2016	2015
Umsatzsteuerforderungen	68.863	53.415
Abgegrenzte Aufwendungen	18.638	14.039
Geleistete Anzahlungen	13.446	12.959
Forderungen aus sonstigen Steuern	3.742	2.748
Forderungen gegenüber Versicherungen	3.088	3.161
Übrige Vermögenswerte	7.852	7.261
	115.629	93.583

13 | Vorräte

T€	2016	2015
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	273.023	252.562
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	99.648	96.408
Fertige Erzeugnisse und Waren	215.602	198.948
	588.273	547.918

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, belief sich auf 20.947 T€ (Vorjahr: 21.176 T€). Die Bestandsabwertungen waren im Geschäftsjahr 2016 wie im Vorjahr in voller Höhe in den Umsatzkosten enthalten.

Die als Aufwand in den Umsatzkosten erfassten Vorräte (Materialaufwand) betragen im Geschäftsjahr 2.554.381 T€ (Vorjahr: 2.675.797 T€).

Im Buchwert waren Vorräte in Höhe von 26.844 T€ (Vorjahr: 29.954 T€) enthalten, die zum erzielbaren Nettoveräußerungswert bewertet wurden.

Konzernanhang

Erläuterungen

12 | Sonstige Vermögenswerte

13 | Vorräte

14 | Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

14 | Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Die zum Verkauf bestimmten Vermögenswerte betreffen die geplante Veräußerung des Geschäftsbereichs für Haus- und Elektrogeräte. Zum 31. Dezember 2016 wurden Vermögenswerte und Schulden der betroffenen Gesellschaften in Höhe von 74.712 T€ bzw. 41.761 T€ als zum Verkauf bestimmt eingestuft. Aus der Transaktion sind Gewinne zu erwarten, weshalb keine Wertminderung erforderlich wurde. Der Vollzug der Veräußerung wird voraussichtlich im ersten Halbjahr 2017 erfolgen. Die Hauptgruppen der zum Verkauf bestimmten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der betroffenen Gesellschaften sind nachfolgend dargestellt:

T€	31.12.2016
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	35.925
Vorräte	12.409
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	10.748
Sachanlagevermögen	15.066
Sonstige langfristige Vermögenswerte	564
Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	74.712
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	34.916
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	6.147
Langfristige Rückstellungen	283
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	415
Zum Verkauf bestimmte Verbindlichkeit	41.761
In der Konzernbilanz enthaltenes zum Verkauf bestimmtes Nettovermögen	32.951

Zudem entfällt auf die zum Verkauf bestimmten Gesellschaften ein sonstiges Ergebnis von 9.355 T€, welches nicht gesondert umgliedert wurde.

Das im Vorjahr noch enthaltene Gebäude an einem marokkanischen Standort des Segments Wiring Systems (6.965 T€) wurde in die langfristigen Vermögenswerte zurückgegliedert. Grund dafür ist, dass Verhandlungen über den Gebäudeverkauf kurz vor Abschluss gescheitert waren und gegenwärtig keine Verkaufsabsicht mehr besteht.

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 2015	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
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
Anschaffungskosten 1. Januar 2016	426.764	1.062.838	275.555	119.712	1.884.869
Währungsunterschiede	- 1.675	- 442	- 1.195	- 431	- 3.743
Zugang	16.385	63.311	27.807	88.183	195.686
Zugang Konsolidierungskreis	1.723	1.754	60	0	3.537
Zurückgliederung asset held for sale	12.548	0	0	0	12.548
Umgliederung zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	1.245	35.209	7.194	1.961	45.609
Abgang	3.885	35.123	11.625	879	51.512
Abgang Konsolidierungskreis	3.907	6.879	517	23	11.326
Umgliederung	22.116	79.519	10.362	- 111.997	0
31. Dezember 2016	468.824	1.129.769	293.253	92.604	1.984.450
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2016	154.512	644.132	183.673	245	982.562
Währungsunterschiede	- 465	- 747	- 896	26	- 2.082
Zugang Abschreibungen	16.520	83.023	30.616	0	130.159
Zugang Wertminderungen	0	592	628	933	2.153
Zurückgliederung asset held for sale	4.590	0	0	0	4.590
Umgliederung zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	1.222	24.782	4.597	205	30.806
Abgang	3.664	32.303	10.751	10	46.728
Abgang Konsolidierungskreis	966	3.894	401	0	5.261
31. Dezember 2016	169.305	666.021	198.272	989	1.034.587
Nettobuchwert 31. Dezember 2016	299.519	463.748	94.981	91.615	949.863

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

Weitere Erläuterungen zu den zum Verkauf bestimmten Vermögenswerten finden sich unter der Textziffer 14.

Hinsichtlich der Wertminderung in Höhe von 3.491 T€ verweisen wir auf den letzten Absatz der Textziffer 17.

16 | Immaterielle Vermögenswerte

T€	Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software u. Sonstiges	Kundenbeziehungen und Auftragsbestand	Entwicklungskosten	Geleistete Anzahlungen	Summe
Nettobuchwert 1. Januar 2015	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
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
Anschaffungskosten 1. Januar 2016	110.768	123.347	17.852	11.185	263.152
Währungsunterschiede	-534	442	-1.038	5	-1.125
Zugang	7.270	0	1.482	6.320	15.072
Zugang Konsolidierungskreis	601	0	0	0	601
Umgliederung zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	826	0	0	0	826
Abgang	347	0	0	8	355
Abgang Konsolidierungskreis	68	0	0	0	68
Umgliederung	6.972	0	157	-7.129	0
31. Dezember 2016	123.836	123.789	18.453	10.373	276.451
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2016	79.915	89.398	14.346	169	183.828
Währungsunterschiede	-502	361	-1.047	-1	-1.189
Zugang Abschreibungen	10.918	8.927	981	109	20.935
Zugang Wertminderungen	355	2.880	0	0	3.235
Umgliederung zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	563	0	0	0	563
Abgang	389	0	0	0	389
Abgang Konsolidierungskreis	65	0	0	0	65
31. Dezember 2016	89.669	101.566	14.280	277	205.792
Nettobuchwert 31. Dezember 2016	34.167	22.223	4.173	10.096	70.659

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 4.600 T€ (Vorjahr: 5.765 T€) und die durchschnittliche Restnutzungsdauer betrug rund acht Jahre.

Weiterhin waren in Höhe von 1.877 T€ (Vorjahr: 2.128 T€) im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken enthalten, die als immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer klassifiziert wurden, da keine vorhersehbare Begrenzung für die Nutzung dieser Marken existierte. Die im Rahmen von Unternehmenskäufen erworbenen vertraglichen und nicht-vertraglichen Kundenbeziehungen in der Position Kundenbeziehungen und Auftragsbestand hatten einen Restbuchwert von 22.224 T€ (Vorjahr: 33.949 T€), ihre durchschnittliche Restnutzungsdauer betrug 5,2 Jahre.

Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer waren in folgenden Funktionskosten enthalten:

T€	2016	2015
Umsatzkosten	12.330	11.614
Allgemeine Verwaltungskosten	6.774	5.116
Vertriebskosten	686	1.076
Forschungs- und Entwicklungskosten	1.144	502
Gesamt	20.934	18.308

Bei dem Zugang Wertminderung in Höhe von 3.235 T€ (Vorjahr: 3.253 T€) handelt es sich um Abwertungen von Kundenbeziehungen und Marken. 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. Bei den Werthaltigkeitstests wurde der erzielbare Betrag der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit grundsätzlich auf Basis des Nutzungswerts und unter Berücksichtigung eines Wachstumsabschlags in Höhe von 1,5 Prozent ermittelt. Bei einer der beiden Marken wurde zudem der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten herangezogen und gemäß IFRS 13 mit Parametern der Stufe drei ermittelt.

Bei der einen Marke wurde im Vorjahr aus Vereinfachungsgründen auf die Berücksichtigung eines Wachstumsabschlags verzichtet. Der verwendete Abzinsungssatz vor Steuern betrug 10,52 Prozent (Vorjahr: 12,01 Prozent). Der Werthaltigkeitstest führte zu keinem Abwertungsbedarf.

Bei der zweiten Marke wurde für die Werthaltigkeitsprüfung der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten herangezogen. Der Abzinsungssatz nach Steuern betrug 7,82 Prozent (Vorjahr: 8,23 Prozent), nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 6,32 Prozent (Vorjahr: 6,73 Prozent) verwendet, was wie im Vorjahr einer Wachstumsrate von 1,5 Prozent entspricht. Als Ergebnis des Werthaltigkeitstests wurde für die der Marke zugehörigen zahlungsmittelgenerierenden Einheit ein Abwertungsbedarf in Höhe von 646 T€ identifiziert. Ursächlich hierfür ist insbesondere eine reduzierte Prognose der zukünftigen Cashflow-Entwicklung. Der entsprechende Wertminderungsaufwand wurde innerhalb der Vertriebskosten erfasst und umfasst neben der Abschreibung des Markenwerts auch die Abschreibung eines der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordneten immateriellen Vermögenswertes. Bei einer zukünftigen negativen Entwicklung der Berechnungsparameter würde sich ceteris paribus ein weiterer Abwertungsbedarf ergeben.

Die folgenden Angaben beziehen sich auf zahlungsmittelgenerierende Einheiten, deren Werthaltigkeit überprüft wurde, da Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorlagen.

Bei einer weiteren zahlungsmittelgenerierenden Einheit im Segment Wire & Cable Solutions wurde die Werthaltigkeitsüberprüfung ebenfalls anhand des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten durchgeführt und gemäß IFRS 13 mit Parametern der Stufe drei ermittelt. Der zugrunde gelegte Abzinsungssatz nach Steuern betrug 7,80 Prozent (Vorjahr 8,30), nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 6,30 Prozent (Vorjahr 6,80) 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 0,8 Prozentpunkten (Vorjahr 1,11) 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 11,32 Prozent (Vorjahr: 10,91), nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 11,32 Prozent (Vorjahr: 9,41) angesetzt, was einer Wachstumsrate von 0 Prozent (Vorjahr: 1,5 Prozent) entsprach. Die Überprüfung ergab keinen Abwertungsbedarf. Ab einer Erhöhung des Zinssatzes vor Steuern von mehr als 3,72 Prozentpunkten (Vorjahr: 1,56) 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 8,59 Prozent (Vorjahr 8,08), nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 7,59 Prozent (Vorjahr 6,58) angesetzt, was einer Wachstumsrate von 1,0 Prozent (Vorjahr: 1,5 Prozent) entsprach. Ab einer Erhöhung des Zinssatzes vor Steuern von mehr als 1,04 Prozentpunkten (Vorjahr 1,06) würde der Nutzungswert ceteris paribus unter den Buchwert fallen.

In einem weiteren Fall wurde für eine zahlungsmittelgenerierende Einheit im Segment Wiring Systems der erzielbare Betrag ermittelt. In einem zweiten Schritt wurde eine Werthaltigkeitsprüfung auf Basis des beizulegenden Zeitwerts der einzelnen Vermögensgegenstände vorgenommen. Hierbei ergab sich eine Wertminderung von 4.741 T€, die aufwandswirksam in den Umsatzkosten (4.170 T€), den Forschungs- und Entwicklungskosten (19 T€) sowie den Allgemeinen Verwaltungskosten (552 T€) erfasst wurde. Der Wertminderungsbedarf bezog sich dabei auf immaterielle Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen.

18 | Geschäfts- oder Firmenwerte

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

T€	2016	2015
Anschaffungskosten 1. Januar	158.084	155.845
Kumulierte Wertberichtigungen	8.169	8.169
Buchwert 1. Januar	149.915	147.676
Abgang	-2.539	0
Währungsdifferenzen	560	2.239
Buchwert 31. Dezember	147.935	149.915
Anschaffungskosten 31. Dezember	156.103	158.084
Kumulierte Wertberichtigungen 31. Dezember	8.167	8.169
Buchwert 31. Dezember	147.935	149.915

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 wurden zwei Business Groups zur neuen Business Group Industrial Solutions organisatorisch und wirtschaftlich zusammengeführt. Hier wurden Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 68,2 Mio. € auf die Business Group Industrial Solutions (Vorjahr: 68,1 Mio. €) zugeordnet. Der Business Group Automotive Cables wurden wie im Vorjahr Geschäfts- oder Firmenwerte von insgesamt 4,1 Mio. € zugeordnet.

Konzernanhang**Erläuterungen**

18 | Geschäfts- oder Firmenwerte

19 | Anteile an assoziierten Unternehmen
und Gemeinschaftsunternehmen

Bei den Werthaltigkeitstests aller Geschäfts- oder Firmenwerte wurde der erzielbare Betrag mit einer Ausnahme 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, mit ebenfalls einer Ausnahme, wie im Vorjahr grundsätzlich vereinfachend ohne Verwendung einer Wachstumsrate extrapoliert. Die verwendeten Abzinsungssätze vor Steuern betragen für das Segment Wiring Systems 10,71 Prozent (Vorjahr: 11,46 Prozent) und für die Business Group Automotive Cables 13,31 Prozent (Vorjahr: 13,90 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 Industrial Solutions ist ein Geschäfts- oder Firmenwert von 68,2 Mio. € zugeordnet, der auf Werthaltigkeit getestet wurde. Der erzielbare Betrag wurde dabei als beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten ermittelt. Der Abzinsungssatz nach Steuern betrug 7,63 Prozent, nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum wurde ein Abzinsungssatz von 6,13 Prozent verwendet, was einer Wachstumsrate nach dem Fünfjahreszeitraum von 1,5 Prozent entsprach. Auf Basis der getroffenen Annahmen überstieg der Nutzungswert den Buchwert von 423,0 Mio. € um 25,0 Mio. €. Bei einer Erhöhung des Abzinsungssatzes um 0,43 Prozentpunkte würde ceteris paribus der Nutzungswert dem Buchwert entsprechen.

19 | Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen betrafen wie im Vorjahr 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€	2016	2015
Kurzfristige Vermögenswerte	93.027	56.302
<i>davon flüssige Mittel</i>	24.396	2.483
Langfristige Vermögenswerte	26.664	43.304
Kurzfristige Verbindlichkeiten	44.762	43.943
<i>davon kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten</i>	31.146	40.470
Langfristige Verbindlichkeiten	35.465	39.855
<i>davon langfristige finanzielle Schulden</i>	34.205	35.418
Umsatzerlöse	206.862	16.326
Zinserträge	105	3
Zinsaufwendungen	2.674	252
Planmäßige Abschreibungen	15.418	1.226
Aufwendungen	156.675	15.544
Ergebnis vor Steuern	32.200	- 693
Ertragsteueraufwand oder -ertrag	- 7.990	9
Ergebnis nach Steuern	24.210	- 684
Sonstiges Ergebnis	20	- 101
Gesamtergebnis	24.230	- 785
Anteiliges Gesamtergebnis	12.115	- 393
Nettovermögen (ohne Goodwill)	39.464	15.808
Anteiliges Nettovermögen	19.732	7.904
Anteiliger Goodwill	4.276	4.429
Beteiligungsbuchwert	24.008	12.333
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl	619	541

Der Buchwert der einzeln nicht wesentlichen Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen betrug 746 T€ (Vorjahr: 707 T€).

Das anteilig auf LEONI entfallende Gesamtergebnis ist nachfolgend dargestellt:

T€	2016	2015
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	114	174
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	- 75	- 125
Gesamtergebnis	39	49

20 | Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)

In den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten waren in Höhe von 1.116 T€ (Vorjahr: 1.066 T€) Anteilspapiere enthalten, die als sogenannte „available for sale securities“ (weiterveräußerbare Wertpapiere) klassifiziert sind. Sie wurden zu Anschaffungskosten bewertet, da kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorlag und die beizulegenden Zeitwerte nicht verlässlich zu ermitteln waren.

Des Weiteren beinhaltete die Position im Wesentlichen in Höhe von 838 T€ (Vorjahr: 848 T€) Darlehen an Dritte und Mitarbeiter und in Höhe von 3.848 T€ (Vorjahr: 3.860 T€) Sicherheiten, die wie im Vorjahr im Wesentlichen auf Mietkautionen für Büro- und Lagergebäude sowie Mitarbeiterwohnungen in Korea zurückzuführen waren.

21 | Finanzschulden

Die Finanzschulden umfassten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Wechselverbindlichkeiten sowie sonstige Darlehensverpflichtungen. Sie betragen zum 31. Dezember 2016 insgesamt 612.488 T€ (Vorjahr: 601.245 T€). Die kurzfristigen Finanzschulden und der kurzfristige Anteil an den langfristigen Krediten beliefen sich am Bilanzstichtag auf 150.345 T€ (Vorjahr: 102.409 T€). Die langfristigen Finanzschulden nahmen um 36.693 T€ auf 462.143 T€ ab.

Dies ist im Wesentlichen auf die Fälligkeit eines Schuldscheindarlehens in 2017 zurückzuführen. Dieses Darlehen ist somit in den kurzfristigen Finanzschulden ausgewiesen.

Die folgende Übersicht zeigt die bestehenden Schuldscheindarlehen:

Nominalwert	Buchwert 31.12.2016	Auszahlungsjahr	Rückzahlung	Verzinsung	Sicherungs- instrument
T€	T€				
63.000	63.442	2012	endfällig 2017	festverzinslich	keine
25.000	25.184	2012	endfällig 2018	festverzinslich	keine
48.500	48.882	2012	endfällig 2019	festverzinslich	keine
25.000	26.595	2013	endfällig 2020	festverzinslich	Fair Value Hedge
6.000	6.046	2015	endfällig 2020	festverzinslich	keine
87.000	87.103	2015	endfällig 2020	variabel verzinslich	keine
77.500	78.084	2015	endfällig 2020	festverzinslich	keine
9.000	9.082	2012	endfällig 2022	festverzinslich	keine
21.000	21.030	2015	endfällig 2022	variabel verzinslich	keine
19.000	19.187	2015	endfällig 2022	festverzinslich	keine
12.000	12.169	2015	endfällig 2025	festverzinslich	keine

Details zu den Finanzverbindlichkeiten und Sicherungsinstrumenten sind in der Textziffer 28 zu finden.

22 | Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

T€	2016	2015
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	773.123	735.717
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	1.116	1.168
Sonstige Verbindlichkeiten	81.853	60.672
	856.092	797.557

Zum 31. Dezember 2016 waren im Rahmen geschlossener Reverse-Factoring-Vereinbarungen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 119.406 T€ (Vorjahr: 94.767 T€) an Banken übertragen.

In den sonstigen Verbindlichkeiten waren Verbindlichkeiten in Höhe von 45.837 T€ (Vorjahr: 30.622 T€) aus dem Eingang von Forderungen, die im Rahmen von echtem Factoring verkauft waren, enthalten.

23 | Kurzfristige andere Verbindlichkeiten

T€	2016	2015
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	95.417	83.563
Verbindlichkeiten aus Steuern	37.771	33.416
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	16.452	15.618
Erhaltene Anzahlungen	4.888	8.131
Erhaltene staatliche Zuwendungen	254	1.357
Sonstige Verbindlichkeiten	6.211	7.047
	160.993	149.132

Nähere Informationen zu den erhaltenen staatlichen Zuschüssen sind in der Textziffer 7 zu finden.

Konzernanhang

Grundlagen

Erläuterungen

22 | Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

23 | Kurzfristige andere Verbindlichkeiten

24 | Rückstellungen

24 | Rückstellungen

Die Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

7€	01.01.2016	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Aufzinsung	Währungs- differenzen	Abgang Konsolidie- rungskreis	31.12.2016	kurzfristige Rück- stellungen 2016	langfristige Rück- stellungen 2016	kurzfristige Rück- stellungen 2015	langfristige Rück- stellungen 2015
Rückstellungen des Personal- bereichs	24.921	3.293	1.879	6.306	728	49	17	26.815	1.867	24.948	2.923	21.998
Garantie- und Gewährleistungs- rückstellungen	12.746	2.347	1.803	7.415	0	146	22	16.135	16.135	0	12.746	0
Weitere Rückstellungen des Einkaufs- und Vertriebsbereichs	7.586	3.303	1.440	8.813	0	65	156	11.565	11.346	219	7.275	311
Restrukturierungs- rückstellungen	1.673	356	74	18.652	0	16	0	19.911	18.527	1.384	987	686
Sonstige Rückstellungen	12.469	688	4.490	4.917	0	82	0	12.290	5.588	6.702	8.729	3.740
Summe	59.395	9.987	9.686	46.103	728	358	195	86.716	53.463	33.253	32.660	26.735

Bei den Rückstellungen des Personalbereichs handelte es sich im Wesentlichen um langfristige Rückstellungen für Jubiläumsrückstellungen in Höhe von 11.818 T€ (Vorjahr: 11.014 T€) und für Altersteilzeit in Deutschland in Höhe von 8.480 T€ (Vorjahr: 7.563 T€). Die Jubiläumsrückstellungen kommen entsprechend der Altersstruktur der Belegschaft zu den jeweiligen Dienstjubiläen der Mitarbeiter zur Auszahlung. Bezogen auf den aktuellen Mitarbeiterbestand wird die Auszahlung schwerpunktmäßig in den nächsten 20 Jahren anfallen. Die Auszahlungen für die Altersteilzeitrückstellungen verteilen sich voraussichtlich auf die nächsten sechs Jahre.

Die Garantie- und Gewährleistungsrückstellungen wurden auf Basis von Vergangenheitswerten ermittelt, wobei auch Kulanzzugeständnisse berücksichtigt wurden. Im Geschäftsjahr 2016 wurden den Rückstellungen für Gewährleistungs- und Produkthaftungsfälle 7.415 T€ (Vorjahr: 4.689 T€) zugeführt. Den Gewährleistungs- und Produkthaftungsrückstellungen standen Forderungen an den Versicherer in Höhe von 3.088 T€ (Vorjahr: 3.064 T€) gegenüber.

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

Die Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 19.911 T€ (Vorjahr: 1.673 T€) betrafen in Höhe von 16.820 T€ (Vorjahr: 1.395 T€) das Segment Wiring Systems und in Höhe von 3.091 T€ (Vorjahr: 278 T€) das Segment Wire & Cable Solutions. Der langfristige Teil der Restrukturierungsrückstellungen entfiel größtenteils auf Abfindungen in Deutschland, Spanien und Italien im Segment Wiring Systems, deren Auszahlung sich bis in das Jahr 2018 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. Die Zuführungen in Höhe von 18.652 T€ betrafen im Wesentlichen das Segment Wiring Systems für Abfindungszahlungen im Rahmen der Reorganisation des Unternehmensbereichs.

In den sonstigen Rückstellungen in Höhe von 12.290 T€ (Vorjahr: 12.469) war eine Zuführung im Segment Wire & Cable Solutions in Höhe von 2.962 T€ für erwartete Entsorgungsverpflichtungen für ein Grundstück in Deutschland enthalten. Gegenläufig konnte eine Rückstellung in Höhe von 4.278 T€ für erwartete Nachzahlungen und Strafen für strittige Umsatzsteuersachverhalte aufgrund einer gesetzlichen Änderung aufgelöst werden (siehe hierzu auch Textziffer 6).

25 | Pensionsrückstellungen

Bei LEONI existieren in verschiedenen Ländern Versorgungszusagen, die Leistungen im Falle von Invalidität, Pensionierung oder Tod vorsehen. Die 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 97,4 Prozent (Vorjahr: 97,2 Prozent) bzw. 99,1 Prozent (Vorjahr: 99,3 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 werden fest verzinst 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. Während Versorgungsbausteine, die bis zum Jahr 2015 zugeteilt wurden, mit 6 Prozent verzinst werden, wurde aufgrund der anhaltend niedrigen Garantiezinsen bei Lebensversicherungen für Versorgungsbausteine, die ab dem Jahr 2016 zugeteilt wurden, die Verzinsung auf rund 5 Prozent angepasst. 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, also der Saldo aus Anwartschaftsbarwert und Planvermögen ist aufgrund des deutlich gesunkenen Abzinsungssatzes für die Berechnung der Pensionsverpflichtung zum Ende des Geschäftsjahres erneut angestiegen und betrug 71.061 T€ (Vorjahr: 47.772 T€). Dies entspricht 33,2 Prozent (Vorjahr: 24,8 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. Neben den laufenden Beiträgen wurden im Geschäftsjahr Beiträge in Höhe von 3.766 T€ (Vorjahr: 4.076 T€) zum Ausgleich der Unterdeckung geleistet.

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) zum Zeitpunkt der Pensionierung. Als Reaktion auf die ungünstige Zinsentwicklung und zur Begrenzung der Unterdeckung, wurde im Geschäftsjahr vom Stiftungsrat eine Absenkung des überobligatorischen Umwandlungssatzes auf einheitlich 5,45 Prozent (Vorjahr: Männer 6,06 Prozent und Frauen 6,38 Prozent) beschlossen.

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:

Konzernanhang

Erläuterungen

25 | Pensionsrückstellungen

2016

Veränderung des Anwartschaftsbarwertes	T€	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres		192.848	105.361	96.695	11.301	406.205
Dienstzeitaufwand		1.482	2.591	2.491	1.244	7.808
Zinsaufwand		6.439	2.512	673	294	9.918
Versicherungsmathematische (Gewinne) / Verluste		47.970	11.475	-758	309	58.996
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand		0	0	-888	-944	-1.832
Beiträge der Arbeitnehmer		17	2.473	2.187	0	4.677
Währungsdifferenzen		-29.900	0	722	5	-29.173
Verkauf von Tochterunternehmen / Umgliederung in zum Verkauf bestimmte Verbindlichkeiten		0	-483	0	0	-483
Transfers nach Schweizer Recht		0	0	1.487	0	1.487
Rentenzahlungen		-5.005	-2.738	-6.392	-564	-14.699
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		213.851	121.191	96.217	11.645	442.904
Veränderung des Planvermögens	T€	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Marktwert des Planvermögens am Anfang des Geschäftsjahres		145.076	33.478	75.149	1.767	255.470
Zinsertrag		4.919	791	522	56	6.288
Erträge aus Planvermögen (exkl. Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)		14.108	309	1.838	-46	16.209
Währungsdifferenzen		-21.580	0	599	17	-20.964
Beiträge des Arbeitgebers		5.872	1.126	2.112	950	10.060
Beiträge der Arbeitnehmer		17	2.473	2.187	0	4.677
Verwaltungskosten, Gebühren und Steuern		-617	0	0	0	-617
Verkauf von Tochterunternehmen / Umgliederung in zum Verkauf bestimmte Verbindlichkeiten		0	-205	0	0	-205
Transfers nach Schweizer Recht		0	0	1.487	0	1.487
Rentenzahlungen		-5.005	-723	-6.392	-440	-12.560
Planvermögen am Ende des Geschäftsjahres		142.790	37.249	77.502	2.304	259.845
Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		71.061	83.942	18.715	9.341	183.059

2015

Veränderung des Anwartschaftsbarwertes	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	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

Die Pensionsverpflichtungen sind in der Bilanz als Nettoverbindlichkeit in Höhe von 183.059 T€ (Vorjahr: 150.735 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 391.618 T€ (Vorjahr: 358.642 T€) auf über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen und in Höhe von 51.286 T€ (Vorjahr: 47.563 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:

2016	T€	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Aktive Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch		59.742	67.189	64.171	4.662	195.764
Aktive Mitarbeiter mit noch verfallbarem Anspruch		0	0	0	6.983	6.983
Ausgeschiedene Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch		80.802	16.497	0	0	97.299
Rentner		73.307	37.505	32.046	0	142.858
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		213.851	121.191	96.217	11.645	442.904

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

Die aus dem Planvermögen erzielten Erträge setzen sich aus dem im Konzernergebnis enthaltenen Zinsertrag von 6.288 T€ (Vorjahr: 6.457 T€) und dem im sonstigen Ergebnis enthaltenen Gewinn aus Planvermögen von 16.209 T€ (Vorjahr: Verlust 605 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:

TE	2016	2015
Versicherungsmathematische Verluste am Anfang des Geschäftsjahres	104.199	117.807
Versicherungsmathematische (Gewinne) / Verluste		
– aus der Veränderung von demografischen Annahmen	– 42	922
– aus der Veränderung von finanziellen Annahmen	60.702	– 9.876
– aus erfahrungsbedingten Anpassungen	– 1.589	– 5.262
Erträge aus Planvermögen (exklusive Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)	– 16.208	608
Verkauf von Tochterunternehmen	– 33	0
Versicherungsmathematische Verluste am Ende des Geschäftsjahres	147.029	104.199

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:

	2016				2015			
	UK	Deutschland	Schweiz	Gesamt	UK	Deutschland	Schweiz	Gesamt
Diskontierungssatz	2,62 %	1,72 %	0,65 %	1,91 %	3,76 %	2,42 %	0,70 %	2,63 %
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	3,25 %	2,50 %	0,75 %	2,46 %	2,99 %	2,50 %	1,00 %	2,36 %
Rententrend	3,10 %	1,75 %	0,00 %	1,98 %	2,89 %	1,75 %	0,00 %	1,84 %

Für die Berechnung der Nettopensionsaufwendungen wurden die in der folgenden Tabelle dargestellten Prämissen zugrunde gelegt:

	2016				2015			
	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 %

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“ des Jahres 2007, aktualisiert um den „CMI 2014 core model index“, zugrunde gelegt. 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:

2016		€	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres			213.851	121.191	96.217	11.645	442.904
Diskontierungssatz + 1 %-Punkt	Veränderung:		- 36.014	- 15.691	- 12.025	- 1.247	- 64.977
	Anwartschaftsbarwert:		177.837	105.500	84.192	10.398	377.927
Diskontierungssatz - 1 %-Punkt	Veränderung:		47.858	19.652	15.368	1.489	84.367
	Anwartschaftsbarwert:		261.709	140.843	111.585	13.134	527.271
2015		€	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

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.

		2016			2015		
€		UK	Deutschland	Schweiz	UK	Deutschland	Schweiz
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		213.851	121.191	96.217	192.848	105.361	96.695
Gehaltstrend + 0,5 %-Punkte	Veränderung (absolut):	2.334	38	289	1.361	37	290
	Veränderung (relativ):	1,09 %	0,03 %	0,30 %	0,71 %	0,04 %	0,30 %
Gehaltstrend - 0,5 %-Punkte	Veränderung (absolut):	- 2.334	- 35	- 289	- 1.361	- 35	- 290
	Veränderung (relativ):	- 1,09 %	- 0,03 %	- 0,30 %	- 0,71 %	- 0,03 %	- 0,30 %
Rententrend + 0,5 %-Punkte	Veränderung (absolut):	15.169	4.088	4.522	12.245	3.530	4.448
	Veränderung (relativ):	7,09 %	3,37 %	4,70 %	6,35 %	3,35 %	4,60 %
Rententrend - 0,5 %-Punkte	Veränderung (absolut):	- 15.169	- 3.713	n/a	- 10.884	- 3.215	n/a
	Veränderung (relativ):	- 7,09 %	- 3,06 %	n/a	- 5,64 %	- 3,05 %	n/a
Lebenserwartung + 1 Jahr	Veränderung (absolut):	5.834	3.070	2.213	5.442	2.628	2.224
	Veränderung (relativ):	2,73 %	2,53 %	2,30 %	2,82 %	2,49 %	2,30 %

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 2,73 Prozent (Vorjahr: 2,82 Prozent), in Deutschland um 2,53 Prozent (Vorjahr: 2,49 Prozent) und in der Schweiz um 2,30 Prozent (Vorjahr: 2,30 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€	2016	2015
Laufender Dienstzeitaufwand	7.808	9.522
Nettozinsaufwand	3.630	3.946
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	- 1.832	- 1.005
Verwaltungskosten und Steuern im Zusammenhang mit der Planverwaltung	617	798
Im Konzernergebnis erfasster Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne	10.223	13.261
Versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste	59.071	- 14.216
Erträge aus Planvermögen (exkl. Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)	- 16.208	608
Verkauf von Tochterunternehmen	- 33	0
Im sonstigen Ergebnis erfasster Ertrag / Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne	42.830	- 13.608
Im Gesamtergebnis erfasster Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne	53.053	- 347

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

Der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand resultierte aus der Anpassung des Umwandlungssatzes in der Schweiz und aus Plankürzungen im Rahmen von Restrukturierungsmaßnahmen in Frankreich.

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

T€	2016	2015
Umsatzkosten	3.039	4.075
Allgemeine Verwaltungskosten	437	1.802
Vertriebskosten	1.146	1.424
Forschungs- und Entwicklungskosten	1.971	2.014
Finanzaufwendungen	3.630	3.946
Im Konzernergebnis erfasster Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne	10.223	13.261

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:

	2016		2015	
	T€	%	T€	%
Eigenkapitalinstrumente	69.189	26,6	81.099	31,7
Schuldinstrumente	70.283	27,0	61.641	24,1
Immobilien	32.925	12,7	33.956	13,3
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	18.277	7,0	22.834	8,9
Wertpapierfonds	27.273	10,5	29.450	11,5
Qualifizierende Versicherungsverträge	37.289	14,4	33.512	13,1
Sonstiges Planvermögen	15.551	6,0	9.337	3,7
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	10.668	4,1	7.834	3,1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7.335	2,8	6.475	2,5
Summe Planvermögen	259.845	100,0	255.470	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:

2016	UK		Schweiz	
	T€	%	T€	%
Eigenkapitalinstrumente	50.976	35,7	18.213	23,5
Schuldinstrumente	31.842	22,3	38.441	49,6
Immobilien	18.277	12,8	14.648	18,9
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	18.277	12,8	0	0,0
Wertpapierfonds	27.273	19,1	0	0,0
Sonstiges Planvermögen	10.281	7,2	5.270	6,8
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	10.281	7,2	387	0,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.141	2,9	930	1,2
Summe Planvermögen	142.790	100,0	77.502	100,0

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>	<i>21.181</i>	<i>14,6</i>	<i>1.653</i>	<i>2,2</i>
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>	<i>7.834</i>	<i>5,4</i>	<i>0</i>	<i>0,0</i>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.886	1,3	2.856	3,8
Summe Planvermögen	145.076	100,0	75.149	100,0

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

Die Aufteilung des Planvermögens auf die genannten Anlageklassen entspricht den in den Satzungen der Versorgungspläne definierten Ziellanlageklassen. Insbesondere für den Plan in England wird die Anlagestrategie durch den Treuhänder laufend überwacht. Ziel ist es, bei gleichwertiger Ertragsstärke eine optimale Kongruenz hinsichtlich Langzeitstruktur und Zins- und Inflationssensitivitäten zwischen Pensionsverpflichtungen und dem Planvermögen sicherzustellen (Liability-Driven Investments). Im Bedarfsfall wird entsprechend dieser Rahmendaten eine Verschiebung zwischen den Ziellanlageklassen vorgenommen.

Von LEONI wurden keine Vermögenswerte des Planvermögens selbst genutzt.

Die Beiträge in das Planvermögen betragen 10.060 T€ und wurden für das folgende Geschäftsjahr mit 8.982 T€ angenommen.

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

Geleistete Pensionszahlungen	T€
2015	15.090
2016	14.724
Erwartete Pensionszahlungen	T€
2017	13.863
2018	13.932
2019	15.157
2020	16.167
2021	15.855
2022 – 2026	88.438
Erwartete Pensionszahlungen bis 2026	163.412

Die durchschnittliche gewichtete Fälligkeit der Leistungsverpflichtungen („Macaulay-Duration“) betrug in England 20 Jahre, in Deutschland 15 Jahre und in der Schweiz 14 Jahre.

Einige ausländische Gesellschaften gewähren beitragsorientierte Zusagen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung („defined-contribution“-Pläne). In Deutschland und im Ausland wurden unter den beitragsorientierten Zusagen auch sog. „State-Plans“ erfasst. Der Gesamtaufwand aus solchen Beitragsleistungen betrug im Geschäftsjahr 73.521 T€ (Vorjahr: 69.180 T€).

26 | Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

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

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage betrug wie im Vorjahr 290.887 T€.

Gesetzliche Rücklage

Die Gewinnrücklagen enthielten wie im Vorjahr die gesetzliche Rücklage der LEONI AG in Höhe von 1.092 T€, die für die Ausschüttung nicht zur Verfügung steht.

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist nach der Satzung gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 16. Mai 2012 befugt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 15. Mai 2017 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder in Teilbeträgen um insgesamt bis zu 16.334,5 T€ durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wurde jedoch von der Hauptversammlung ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten, in der Satzung aufgeführten, Fällen auszuschließen.

Bedingtes Kapital

Des Weiteren wurde der Vorstand von der Hauptversammlung am 4. Mai 2016 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.

Konzernanhang*Erläuterungen*26 | *Eigenkapital*27 | *Erfolgsunsicherheiten
und sonstige Verpflichtungen***Gezahlte Dividende**

Im Geschäftsjahr 2016 wurde für das Geschäftsjahr 2015 eine Dividende von 32.669 T€ ausgeschüttet. Dies entsprach einer Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie in Höhe von 1,00 Euro.

Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, aus dem nach dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB) und dem Aktiengesetz (AktG) ermittelten Bilanzgewinn der LEONI AG von 17.334 T€ für das Geschäftsjahr 2016 eine Dividende von 16.335 T€ auszuschütten und den verbleibenden Rest von 999 T€ auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie in Höhe von 0,50 Euro.

27 | 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 32.002 T€ (Vorjahr: 31.313 T€). Die künftigen (nicht abgezinsten) Mindestmietzahlungen aus während der Grundmietzeit unkündbaren Verträgen betragen:

Geschäftsjahre	T€
2017	22.357
2018	19.120
2019	14.866
2020	11.724
2021	9.065
ab 2022	35.644
Summe	112.776

Bestellobligo

Am Bilanzstichtag bestanden Bestellobligos für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 29.595 T€ (Vorjahr: 15.827 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 konnte im Geschäftsjahr 2016 einen Großteil der Verfahren ohne Anerkennung einer Schuld durch Vergleichsvereinbarungen abschließen und geht derzeit davon aus, die übrigen Verfahren im laufenden Geschäftsjahr ebenfalls beenden zu können. In Bezug auf die behauptete Rechtsverletzung im Zusammenhang mit der Übernahme von Mitarbeitern in Frankreich wird LEONI sich weiterhin verteidigen und geht wie bisher davon aus, die Behauptungen widerlegen und das Verfahren erfolgreich abschließen zu können.

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 weiterhin in einem 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, 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 ggfs. Forderungen gegenüber den Versicherungsträgern bilanziell berücksichtigt. Mögliche zukünftige Schadensersatzpflichten aus Gewährleistungs- und Produkthaftungsfällen könnten im branchenüblichen Umfang entstehen.

28 | 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:

<i>in Prozentpunkten</i>	2016	2015
EMEA	46	51
davon: Deutschland	8	8
Ungarn	5	5
Großbritannien	5	9
Italien	3	3
Frankreich	3	3
Übrige	22	23
Asien	37	31
davon: China	27	23
Südkorea	2	3
Indien	2	1
Übrige	6	4
Americas	17	18
davon: USA	14	15
Übrige	3	3

Die nachstehende Tabelle zeigt die Größenklassen der Kundenforderungen zum Bilanzstichtag:

	2016 %	2016 Gesamtanteil in %	2015 %	2015 Gesamtanteil in %
Größter Kunde	7	7	9	9
Zweitgrößter Kunde	7	7	5	5
Dritt- bis fünftgrößter Kunde	4 – 6	14	4 – 5	15
Übrige Kunden	< 4	72	< 4	71

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

26 Prozent (Vorjahr: 25 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 45 Prozent (Vorjahr: 53 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 29 Prozent (Vorjahr: 22 Prozent) des Forderungsbestandes bestanden keine Deckungen durch einen Kreditversicherer. Folgende Tabelle zeigt die Struktur von versicherten und nicht versicherten Kundenforderungen:

%	2016	2015
Forderungsbestand abgesichert	26	25
Von Versicherungspflicht ausgenommen	45	53
Keine Deckungen	29	22

Kreditversicherungslimite sind von den versicherten Tochtergesellschaften beim Kreditversicherer für alle Kundenforderungen zu beantragen, die nicht aus der Versicherungspflicht ausgenommen sind und die in der bestehenden Richtlinie vorgegebenen Betragsgrenzen übersteigen. Im Einzelnen gelten die folgenden Bedingungen: Es besteht eine 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 Kreditlimite werden für Großkunden, die aus der Versicherungspflicht ausgenommen sind, und andere nichtversicherte Kunden vergeben. Die Beantragung der Limitvergabe erfolgt zeitnah, dezentral und wird im Rahmen des zentralen Debitorenmanagements überwacht.

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

Liquiditätsrisiko

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

Ziel des Konzerns ist die Sicherstellung der Finanzmittel in der jeweils benötigten Währung. Die Flexibilität bleibt gewahrt durch die Nutzung von Kontokorrentkrediten, Darlehen, Leasingverhältnissen, Factoring, 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 575.942 T€ (Vorjahr: 561.662 T€) mit Laufzeiten bis zu 30 Monaten. Diese Kreditlinien wurden in Höhe von 37.148 T€ (Vorjahr: 68.028 T€) durch Kontokorrentkonten und Termingelder in Anspruch genommen. Zusammen mit dem kurzfristigen Anteil an den langfristigen Krediten betragen die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 84.499 T€ (Vorjahr: 99.510 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:

2016	T€	Buchwert 31.12.2016	Cashflow 2017	Cashflow 2018	Cashflow 2019 – 2021	Cashflow ab 2022
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		- 773.123	- 773.123			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		- 215.658	- 88.070	- 104.037	- 31.548	- 325
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden		- 25	- 25			
Schuldscheindarlehen		- 396.805	- 70.903	- 31.200	- 253.943	- 62.722
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		- 68.918	- 68.630	- 288	- 288	
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung		- 9.185	136.448		9.342	
			- 142.781		- 12.782	
Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges		- 18.969	302.680	31.207		
			- 320.060	30.597		

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	- 101.818	- 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			

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.

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 drei 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 283 T€ (Vorjahr: 51 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 283 T€ (Vorjahr: 478 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:

2016	T€		2015	T€	
Zinsänderung Ergebnis	+ 0,50 %	- 0,25 %	Zinsänderung Ergebnis	+ 0,50 %	- 0,25 %
CNY	501	- 251	CNY	194	- 97
EUR	- 540	0	EUR	- 540	39

Währungsrisiken

Obwohl wir hauptsächlich Geschäfte in Euro oder in den lokalen Märkten in Landeswährung abwickeln, sind wir aufgrund der Globalisierung der Märkte auch Währungsrisiken ausgesetzt.

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 715.630 T€ (Vorjahr: 814.552 T€) und einer Restlaufzeit von bis zu 34 Monaten. Die Summe der Marktwerte der zum Bilanzstichtag bestehenden Devisentermingeschäfte betrug per saldo – 25.165 T€ (Vorjahr: – 16.905 T€). In Höhe von 379.946 T€ (Vorjahr: 452.800 T€) erfüllten die Devisentermingeschäfte die Voraussetzungen des Hedge-Accountings (Cashflow-Hedge). Diejenigen, welche die Voraussetzungen des Hedge-Accountings erfüllten, wurden in den Geschäftsjahren 2014, 2015 und 2016 abgeschlossen. Die Summe der Marktwerte von – 17.795 T€ (Vorjahr: – 9.562 T€) wurde im sonstigen Ergebnis erfasst. Die Cashflows aus den Grundgeschäften werden in den Geschäftsjahren 2017 bis 2018 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 – 23.802 T€ (Vorjahr: – 10.299 T€). Ein Betrag in Höhe von – 15.355 T€ (Vorjahr: – 6.758 T€) wurde ertragswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung in den in der nachstehenden Tabelle ersichtlichen Positionen ausgebucht.

T€	2016	2015
Umsatzerlöse	– 6.777	– 1.015
Umsatzkosten	– 7.467	– 6.195
Sonstiger betrieblicher Ertrag / Aufwand (Ineffektivität)	– 1.111	452
Summe	– 15.355	– 6.758

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

Es bestanden am Bilanzstichtag keine Risiken aus Finanzinstrumenten, die zu einer nennenswerten Risikokonzentration führten.

Sensitivität Währungen

Eine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung der Wechselkurse würde das Konzernergebnis aufgrund der beizulegenden Zeitwerte der monetären Vermögenswerte und Schulden beeinflussen. Zusätzlich würden Effekte entstehen, die sich auf das Eigenkapital aufgrund der Marktwertänderung im Rahmen des Cashflow-Hedge Accountings auswirken. Da wir das Zinsänderungsrisiko aus den Währungsderivaten als unwesentlich einschätzen, geht es nicht in die Berechnung mit ein.

Die nachstehende Tabelle basiert auf den zum Bilanzstichtag festgestellten Wechselkursen. Sie veranschaulicht die Auswirkungen, die sich aus Sicht der betroffenen Konzerngesellschaften bei einer Auf- bzw. Abwertung der zu berücksichtigenden Fremdwährungen um + 10 Prozent bzw. – 10 Prozent gegenüber der jeweiligen funktionalen Währung ergeben. Das Gesamtergebnis je Währung beinhaltet damit auch Effekte, die sich bei einer Auf- bzw. Abwertung des Euro für die Konzerngesellschaften errechnen, bei denen die funktionale Währung der in der Tabelle genannten entspricht.

2016			2015		
		7€			7€
Wechselkursänderung Eigenkapital	+ 10 %	– 10 %	Wechselkursänderung Eigenkapital	+ 10 %	– 10 %
EGP	2.210	– 1.808	EGP	2.544	– 2.081
USD	– 3.591	2.938	USD	– 6.919	5.660
CNY	1.913	– 1.566	CNY	1.388	– 1.135
RON	17.641	– 14.434	RON	17.616	– 14.413
GBP	4.575	– 3.743	GBP	7.287	– 5.963
Wechselkursänderung Ergebnis	+ 10 %	– 10 %	Wechselkursänderung Ergebnis	+ 10 %	– 10 %
EGP	– 70	57	EGP	– 47	38
USD	227	– 184	USD	21	– 14
CNY	101	– 76	CNY	– 764	622
RON	– 726	594	RON	– 811	663
GBP	– 1.299	1.064	GBP	– 268	220

Risiken aus Rohstoffpreisen

Die Geschäfte im Segment Wire & Cable Solutions sind Risiken aus der Änderung von Rohstoffpreisen, insbesondere Kupfer-, aber auch Gold- und Silberpreisen, ausgesetzt. Aus diesem Grunde erfolgt für Gold, Silber und insbesondere Kupfer eine Absicherung der Einkaufspreise für bekannte zukünftige Liefermengen durch Waretermingeschäfte. Diese Waretermingeschäfte werden im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit bzw. Einkaufstätigkeit der benötigten Rohstoffe abgeschlossen und werden daher gemäß IAS 39 nicht als Finanzderivat bilanziert. Waretermingeschäfte, die durch einen Ausgleich in bar erfüllt werden, sind als Derivat bilanziert. Die Marktwertänderung der Derivate wird erfolgswirksam in den Umsatzkosten erfasst. Die Risiken aus diesen Derivaten sind für den Konzern von untergeordneter Bedeutung.

Kapitalsteuerung

Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung von LEONI ist sicherzustellen, dass zur Unterstützung der Geschäftstätigkeit und zur Steigerung des Shareholder-Value ein hohes Bonitätsranking, eine gute Eigenkapitalquote bzw. ein angemessener Verschuldungsgrad aufrechterhalten werden.

Der Konzern steuert die Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner oder eine Kapitalrückzahlung an die Anteilseigner vornehmen oder neue Anteile ausgeben. Um eine möglichst breite Palette an Finanzierungsoptionen zu haben, strebt LEONI an, sich im Rahmen der jährlichen Hauptversammlung sämtliche Vorratsbeschlüsse genehmigen zu lassen. 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.

7€	2016	2015
Finanzschulden	612.487	601.245
abzüglich liquide Mittel	- 208.913	- 279.680
Nettofinanzschulden	403.574	321.565
Eigenkapital	915.656	996.328
%		
Verschuldungsgrad („Gearing“)	44 %	32 %

Am Ende des Geschäftsjahres 2016 betrug der Verschuldungsgrad 44 Prozent (Vorjahr: 32 Prozent), was gleichermaßen auf den Anstieg der Nettofinanzschulden (+ 26 Prozent) als auch auf das gesunkene Eigenkapital (- 8 Prozent) zurückzuführen ist.

Überblick Finanzinstrumente

Folgende Tabellen zeigen die Finanzinstrumente, die zum 31. Dezember 2016 und im Vorjahr im Konzern bestanden:

T€	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	Fair Value 31.12.2016
		Buchwert 31.12.2016	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten					
Aktiva									
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	208.913	208.913					208.913	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	558.300	558.300					558.300	
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	53.344	53.344					53.344	
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	27.137	27.137					27.137	
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte									
Available-for-Sale Financial Assets	AfS	1.116		1.116				1.116	
Derivative finanzielle Vermögenswerte									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	2.872					2.872	2.872	
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	2.893				1.349	1.544	2.893	
Passiva									
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	773.123	773.123					773.123	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	215.658	215.658					219.229	
Schuldscheindarlehen	FLAC	396.805	396.805					409.923	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	68.943	68.943					68.943	
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	9.185					9.185	9.185	
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	18.969				18.969		18.969	
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:									
Loans and Receivables (LaR)	LaR	847.694	847.694					847.694	
Available-for-Sale Financial Assets (AfS)	AfS	1.116		1.116				1.116	
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)	FAHfT	2.872					2.872	2.872	
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.454.529	1.454.529					1.471.218	
Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)	FLHfT	9.185					9.185	9.185	

T€	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	Fair Value 31.12.2015
		Buchwert 31.12.2015	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten					
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	

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€	31.12.2016	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2015
	Nominalwert	Marktwert	Nominalwert	Marktwert
Aktiva				
Währungssicherungskontrakte	195.853	3.164	175.043	9.231
Devisentermingeschäfte				
CNY	27.488	337	33.586	627
GBP	39.673	860	19.993	86
MXN	8.403	88	24.371	892
PLN	16.412	85	13.137	166
RON	24.433	99	6.522	26
USD	36.225	417	19.055	223
Sonstige	43.219	1.278	58.379	7.211
(davon Hedge Accounting)	32.509	1.349	45.885	3.820
Zinssicherungskontrakte	25.000	1.544	25.000	1.827
Zinsswaps	25.000	1.544	25.000	1.827
(davon Hedge Accounting)	25.000	1.544	25.000	1.827
Warendermingeschäfte	15.203	1.057	0	0
Passiva				
Währungssicherungskontrakte	519.777	28.154	639.508	26.136
Devisentermingeschäfte				
CNY	32.478	468	70.503	1.378
GBP	90.362	4.660	132.388	3.505
MXN	68.059	6.667	65.346	4.392
PLN	25.125	115	17.140	217
RON	159.718	2.144	164.202	2.500
USD	74.723	4.232	154.465	13.591
Sonstige	69.312	9.868	35.464	553
(davon Hedge Accounting)	347.437	18.969	406.915	13.382
Warendermingeschäfte	0	0	16.643	480

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	
	2016	2015	2016	2015
Loans and Receivables (LaR)	3.566	7.064	-2.537	-4.873
Derivate (HFT)	-21.439	-9.203	0	0
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	16.295	-3.814	0	0
Summe	-1.578	-5.953	-2.537	-4.873

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:

31.12.2016	T€	Bruttowerte	Saldierung	Nettowerte	Aufrechnungsvereinbarungen	Nettowerte
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
Derivate		4.709	0	4.709	-4.709	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate		-28.157	0	-28.157	4.709	-23.448

31.12.2015	T€	Bruttowerte	Saldierung	Nettowerte	Aufrechnungsvereinbarungen	Nettowerte
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
Derivate		11.058	0	11.058	-9.698	1.360
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate		-26.154	0	-26.154	9.698	-16.456

29 | Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

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

31.12.2016	TE	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					
		1.057	1.815	0	2.872
		0	2.893	0	2.893
Zum Fair Value bewertete Verbindlichkeiten					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
		0	9.185	0	9.185
		0	18.969	0	18.969

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

31.12.2015	TE	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

Konzernanhang

Erläuterungen

29 | Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

30 | Ergebnis je Aktie

31 | Honorar des Abschlussprüfers

30 | Ergebnis je Aktie

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

	2016		2015	
	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie
	T€	€	T€	€
Zähler: Ergebnis vor Steuern				
Auf die Anteilseigner des Mutterkonzerns entfallend	53.125	1,63	125.778	3,85
Konzernüberschuss				
Auf die Anteilseigner des Mutterkonzerns entfallend	9.936	0,30	77.158	2,36
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 2016 wie im Vorjahr 32.669.000 Stück und entsprechen den ausgegebenen Aktien. Im Geschäftsjahr wie auch im Vorjahr gab es keine Verwässerungseffekte.

31 | Honorar des Abschlussprüfers

Im Geschäftsjahr wurden folgende Aufwendungen für Leistungen des zur Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2016 bestellten Abschlussprüfers erfasst:

T€	2016	2015
Abschlussprüfung	829	904
Prüferische Durchsicht des Halbjahresfinanzberichts	210	203
Steuerberatungsleistungen	921	572
Andere Bestätigungsleistungen	108	30
Sonstige Leistungen	762	146
Gesamt	2.830	1.855

32 | Personalaufwand und Mitarbeiter

T€	2016	2015
Löhne und Gehälter	793.047	754.640
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	178.289	170.813
	971.336	925.453

Im letzteren Posten sind folgende Aufwendungen für Altersversorgung enthalten:

T€	2016	2015
Nettopensionsaufwendungen	10.223	13.261
Kosten für beitragsorientierte Versorgungspläne	73.521	69.180
	83.744	82.441

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt:

	2016	2015
Angestellte	13.001	12.592
Gewerbliche Arbeitnehmer	63.866	60.168
	76.867	72.760

Am Bilanzstichtag waren im Konzern 79.037 Mitarbeiter (Vorjahr: 74.018) beschäftigt, davon 74.667 Mitarbeiter im Ausland (Vorjahr: 69.659).

Konzernanhang

Grundlagen

Erläuterungen

32 | Personalaufwand und Mitarbeiter

Weitere Informationen

33 | Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Weitere Informationen

33 | 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€	2016	2015
Kurzfristig fällige Leistungen	1.905	2.675
Andere langfristig fällige Leistungen	-580	560
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	533	344
Leistungen für vorzeitige Vertragsbeendigung	679	3.148
	2.537	6.727

Die kurzfristig fälligen Leistungen enthielten neben der Fixvergütung einen variablen Anteil in Höhe von 77 T€ (Vorjahr: 781 T€). Die anderen langfristig fälligen Leistungen umfassen die mittelfristige und langfristige Vergütungskomponente. Die langfristige Vergütungskomponente berechnet sich aus der Wertentwicklung des Unternehmens (EVA) und der Börsenkapitalisierung und schlägt sich in einer sogenannten Bonusbank nieder. Aus dieser Bonusbank kommt jährlich bis zu einer Obergrenze (Cap) ein Betrag zur Auszahlung, von dem 50 Prozent durch die Mitglieder des Vorstands in LEONI-Aktien angelegt werden müssen und die über einen Zeitraum von 50 Monaten zu halten sind. Negative Unternehmensentwicklungen mindern die Bonusbank (Malusregelung), wobei die Bonusbank bis auf Null sinken kann. Der Aufwand für die langfristige Vergütungskomponente betrug im Geschäftsjahr 2016 66 T€ (Vorjahr: 169 T€), aus der Auflösung von Rückstellungen entstand ein Ertrag von 646 T€ (Vorjahr: 300 T€). Die Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses enthalten in 2016 eine Zahlung in Höhe von 225 T€ an Dr. Klaus Probst. Desweiteren ist eine Ausgleichszahlung für die vorzeitige Vertragsbeendigung von Dr. Frank Hiller in Höhe von 679 T€ (Vorjahr: 3.148 T€ für Dr. Andreas Brand) enthalten. Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstandes gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB betragen 2.412 T€ (Vorjahr: 3.246 T€).

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats umfasste im Berichtsjahr 1.475 T€ (Vorjahr: 1.452 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 408 T€ (Vorjahr: 355 T€).

Am 31. Dezember 2016 bestanden Verbindlichkeiten in Höhe von 38 T€ (Vorjahr: 29 T€) aus Dienstverträgen gegenüber den Arbeitnehmervertretern des Aufsichtsrats.

Vergütung ehemaliger Vorstandsmitglieder

Die Bezüge früherer Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebener betragen im Geschäftsjahr 633 T€ (Vorjahr: 528 T€). Für frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene sind Pensionsverpflichtungen in Höhe von 15.202 T€ (Vorjahr: 13.944 T€) zurückgestellt. Der 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 im Geschäftsjahr 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€	2016	2015
Forderungen aus kurzfristigen Darlehen	0	13.005
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.326	3.482
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.124	1.168
Erlöse aus Verkäufen und Dienstleistungen	11.281	1.730
Käufe und bezogene Dienstleistungen	1.788	1.618
Zinserträge aus kurzfristigen Darlehen	93	38

Darin enthalten sind im Wesentlichen Geschäftsbeziehungen zum chinesischen Joint-Venture in Langfang ab Dezember 2015.

Sonstige Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Am 22. Dezember 2015 wurde Herr Prof. Dr. Christian Rödl zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Er ist geschäftsführender Gesellschafter bei allen Gesellschaften der Rödl & Partner Gruppe, die für den Konzern Dienstleistungen erbrachte. Diese betragen im Geschäftsjahr 2016 15 T€ (Vorjahr: 43 T€). Am 31. Dezember 2016 bestanden in Höhe von 1 T€ (Vorjahr: 7 T€) Verbindlichkeiten gegenüber diesen Gesellschaften. Alle bezogenen Beratungs- und Dienstleistungen wurden zu marktüblichen Konditionen abgerechnet. Die Geschäftsbeziehung zwischen dem Konzern und der Rödl & Partner Gruppe wurde Mitte des Geschäftsjahres 2016 beendet.

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, Schweiz und den USA, von dem LEONI Dienstleistungen bezogen hat. Diese wurden zu marktüblichen Bedingungen abgerechnet. Im Geschäftsjahr 2016 wurden Leistungen in Höhe von 658 T€ (Vorjahr: 699 T€) bezogen und es bestand eine Verbindlichkeit zum 31. Dezember 2016 von 16 T€ (Vorjahr: 0 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 2016 Produkte an die MEKRA Lang GmbH & Co. KG. in Höhe von 1.608 T€ (Vorjahr: 1.448 T€).

Am Bilanzstichtag bestanden Forderungen in Höhe von 114 T€ (Vorjahr: 89 T€) gegenüber dieser Gesellschaft. Die Lieferungen wurden zu marktüblichen Bedingungen getätigt. Darüber hinaus gab es keine berichtspflichtigen Transaktionen mit nahestehenden Personen.

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

Im Dezember 2016 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 2016 abgedruckt ist.

35 | Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 15. Februar 2017 hat sich LEONI mit zwei Dritteln an der Adaptricity AG beteiligt. Das Unternehmen bringt software-gestützte Beratungsleistungen auf Basis von elektrotechnischem Expertenwissen in den Konzern ein. Die Transaktion hat keine wesentliche Auswirkung auf die Vermögens- Finanz- und Ertragslage. Als Kaufpreis wurde ein niedriger einstelliger Millionenbetrag fällig.

Nürnberg, 23. Februar 2017

LEONI AG
Der Vorstand



Dieter Bellé



Bruno Fankhauser



Karl Gadesmann

Konsolidierungskreis

	<i>Kapitalanteil in %</i>
I. Vollkonsolidierte Unternehmen	
LEONI AG, Nürnberg, Deutschland	
LEONI Kabel GmbH, Nürnberg ¹⁾	100
Haarländer GmbH, Roth ¹⁾	100
KB Kabel Beteiligungs-GmbH, Nürnberg	100
LEONI Cable Assemblies GmbH, Roth ¹⁾	100
EA Cable Assemblies GmbH, Neuburg a.d. Donau	100
LEONI Draht GmbH, Nürnberg ¹⁾	100
LEONI elocab GmbH, Georgensgmünd ¹⁾	100
LEONI Fiber Optics GmbH, Neuhaus-Schierschnitz ¹⁾	100
LEONI HighTemp Solutions GmbH, Halver ¹⁾	100
LEONI Kerpen GmbH, Stolberg ¹⁾	100
LEONI protec cable systems GmbH, Schmalkalden ¹⁾	100
LEONI Special Cables GmbH, Friesoythe ¹⁾	100
j-fiber GmbH, Jena ¹⁾	100
j-plasma GmbH, Jena ¹⁾	100
FiberCore Machinery Jena GmbH, Jena ¹⁾	100
LEONI Bordnetz-Systeme GmbH, Kitzingen ¹⁾	100
LEONI Kabelsysteme GmbH, Neu-Ulm ¹⁾	100
LEONI Con-Tech GmbH, Kitzingen ¹⁾	100
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., Trenčín, Slowakei	100
LEONI Cable Assemblies Slovakia s.r.o., Trenčianska Teplá, 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
LEONI Wiring Systems RO S.R.L., Bistrita-Nasaud, Rumänien	100
LEONI Systems Spain, S.L.U., Santa Perpetua/Barcelona, Spanien	100
LEONI Wiring Systems U.K. Ltd., Newcastle-under-Lyme, Staffordshire, Großbritannien	100

	<i>Kapitalanteil in %</i>
TOV LEONI Wiring Systems UA GmbH, Stryi, 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, Zavolzhje, Russland	100
LEONI Wiring Systems Southeast d.o.o., Prokuplje, Serbien	100
LEONI Wiring Systems S.R.L., Chisinau, Moldawien	100
LEONI Fiber Optics, Inc., Williamsburg, Virginia, USA	100
LEONI (S.E.A.) Pte. Ltd., Singapur	75
LEONI Cable Maroc SARL, Ain Sebâa, Casablanca, Marokko (vormals: 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 Assemblies (Changzhou) Co., Ltd., Changzhou, China	100
EA Cable Assemblies (Hongkong) Co., Ltd., Hongkong, China	100
LEONI Cable, Inc., Rochester, Michigan, USA	100
LEONI Cable S.A. de C.V., Cuauhtémoc, Chihuahua, Mexiko	100
LEONI Cable de Chihuahua S.A. de C.V., Cuauhtemoc, Chihuahua, Mexiko (vormals: 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 Automotive 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
Wuhan Hengtong Automotive Wire Harness Co., Ltd., Wuhan City, China	51
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 Berrechid S.A., Bouznika, Marokko (vormals: 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 Yucatán S.A. de C.V., 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

	<i>Kapitalanteil in %</i>
II. Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	
Unternehmensbereich Wiring Systems Division	
Intedis GmbH & Co. KG, Würzburg, Deutschland	50
Intedis Verwaltungs-GmbH, Würzburg, Deutschland	50
LEONI Furukawa Wiring Systems S.A.S., Montigny le Bretonneux, Frankreich	50
Langfang LEONI Wiring Systems Co., Ltd., Sanhe downtown, China	50

¹ Gesellschaften, die von der Befreiung nach § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch machen.

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der LEONI AG, Nürnberg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzernbilanz, Entwicklung des Konzerneigenkapitals und Konzernanhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Nürnberg, 23. Februar 2017

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schuberth Schütz
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Nürnberg, 23. Februar 2017

Der Vorstand



Dieter Bellé



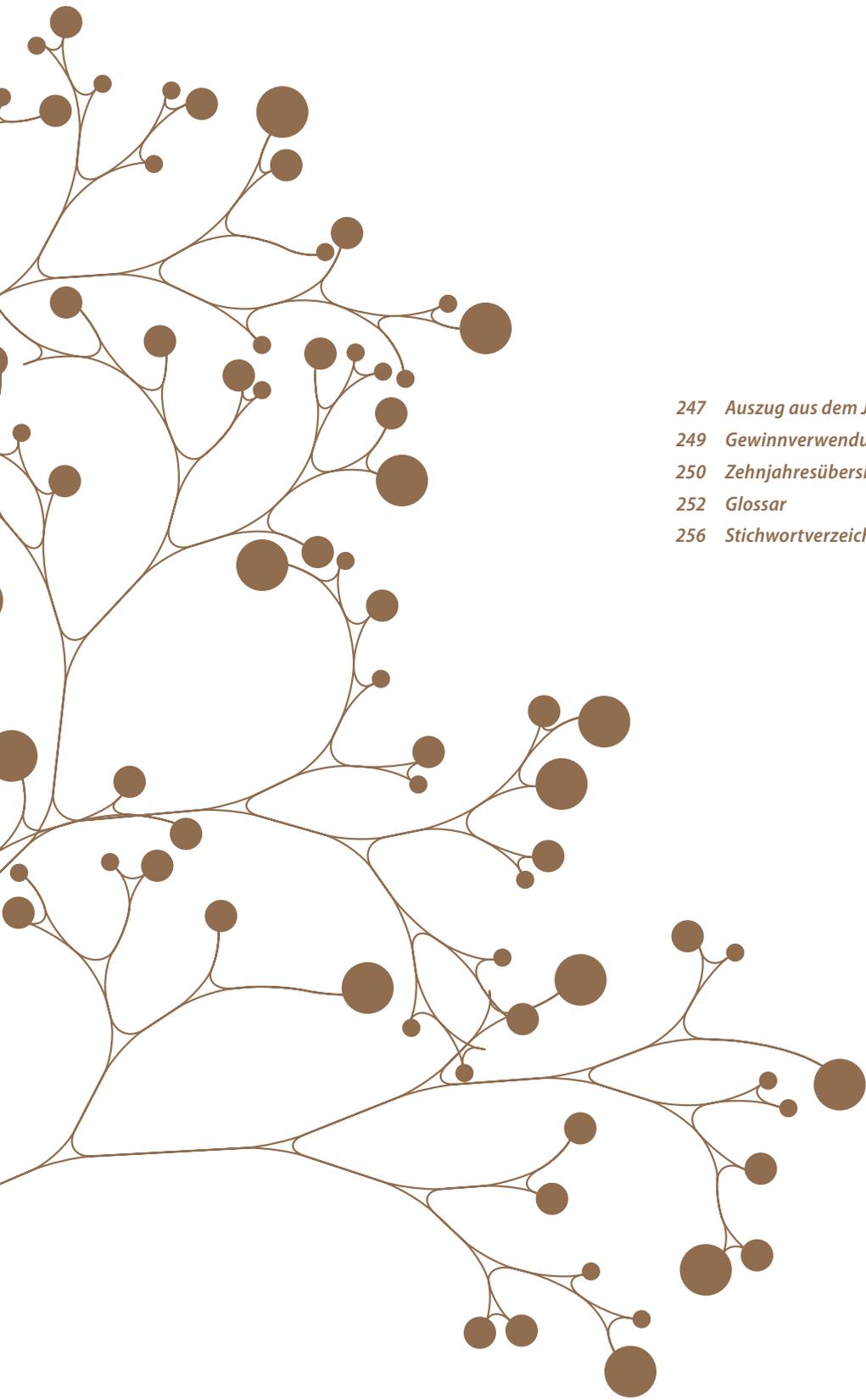
Bruno Fankhauser



Karl Gadesmann



ZUSATZINFORMATIONEN



247	<i>Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG</i>
249	<i>Gewinnverwendungsvorschlag</i>
250	<i>Zehnjahresübersicht</i>
252	<i>Glossar</i>
256	<i>Stichwortverzeichnis</i>

Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG

LEONI AG Gewinn- und Verlustrechnung

T€	01.01. – 31.12.	nach HGB	2016	2015
1.	Umsatzerlöse		98.397	0
2.	Aktivierete Eigenleistungen		882	412
3.	Sonstige betriebliche Erträge		79.857	112.003
4.	Materialaufwand			
	Aufwendungen für bezogene Leistungen		-53.321	0
5.	Personalaufwand:			
	a) Gehälter		-25.479	-26.580
	b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		-4.151	-3.614
6.	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		-5.650	-5.113
7.	Sonstige betriebliche Aufwendungen		-104.141	-86.289
8.	Erträge aus Gewinnabführungsverträgen		29.256	49.890
9.	Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		23.050	23.043
10.	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		7.507	7.067
11.	Abschreibungen auf Finanzanlagen		-10.377	-5.415
12.	Aufwendungen aus Verlustübernahme		-36.329	0
13.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-14.596	-18.732
14.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-2.782	-3.100
15.	Ergebnis nach Steuern		-17.877	43.572
16.	Sonstige Steuern		-703	-208
17.	Jahresfehlbetrag/-überschuss		-18.580	43.365
18.	Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		1.914	1.219
19.	Auflösung / Einstellung andere Gewinnrücklagen		34.000	-10.000
20.	Bilanzgewinn		17.334	34.583

LEONI AG Bilanz

T€	nach HGB	2016	2015
Aktiva			
Immaterielle Vermögensgegenstände		14.514	11.749
Sachanlagen		3.206	3.550
Anteile an verbundenen Unternehmen		488.824	488.824
Ausleihungen an verbundene Unternehmen		503.474	531.979
Finanzanlagen		992.298	1.020.803
Anlagevermögen		1.010.017	1.036.102
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		485.264	503.334
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		67.989	195.755
Umlaufvermögen		553.254	699.089
Rechnungsabgrenzungsposten		3.633	2.997
Summe Aktiva		1.566.904	1.738.189
Passiva			
Eigenkapital (bedingtes Kapital 6.534 T€)		509.957	561.207
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		16.093	17.595
Steuerrückstellungen		700	2.257
Sonstige Rückstellungen		17.461	14.141
Rückstellungen		34.254	33.993
Finanzschulden		564.258	562.855
Andere Verbindlichkeiten		458.435	580.134
Summe Passiva		1.566.904	1.738.189

Gewinnverwendungsvorschlag

Der nach dem Deutschen Handelsgesetzbuch (HGB)
ermittelte Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2016
beträgt **17.333.743,77 €**

Wir schlagen vor, von diesem Bilanzgewinn
eine Dividende von 0,50 € je Stückaktie,
das sind **16.334.500,00 €**
auszuschütten und
den verbleibenden Rest von **999.243,77 €**
auf neue Rechnung vorzutragen.

Nürnberg, 23. Februar 2017

LEONI AG
Der Vorstand

Zehnjahresübersicht

nach IFRS		2016	2015	2014
Umsatz ¹	Konzern T€	4.431.322	4.502.940	4.103.434
	Deutschland %	28,3	25,5	27,0
	EMEA (ohne Deutschland) %	40,8	39,9	39,0
	Amerika %	15,8	16,4	15,1
	Asien %	15,1	18,2	18,9
	Deutschland %			
	Restliches Europa %			
	Übriges Ausland %			
	Wire & Cable Solutions %	39,3	40,7	41,5
	Wiring Systems %	60,7	59,3	58,5
Aufwendungen	Materialaufwand T€	2.554.381	2.675.797	2.436.320
	Materialaufwand % vom Umsatz	57,6	59,4	59,4
	Personalaufwand T€	971.336	925.453	816.751
	Personalaufwand % vom Umsatz	21,9	20,6	19,9
	Abschreibungen T€	151.094	147.029	123.392
	Abschreibungen % vom Umsatz	3,4	3,3	3,0
Ergebnis	EBITDA T€	229.229	298.356	305.897
	EBIT T€	78.135	151.327	182.505
	EBIT-Marge % vom Umsatz	1,8	3,4	4,4
	Ergebnis vor Steuern (aus fortgeführten Aktivitäten) T€	53.781	125.859	150.719
	Konzernüberschuss/-fehlbetrag T€	10.500	77.269	115.060
Cashflow	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit T€	162.645	228.033	180.858
	Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit T€	202.908	233.227	218.736
	Free Cashflow vor Akquisitionen/Desinvestitionen T€	-40.263	-12.053 ²	-37.878
Bilanz	Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Goodwill T€	1.168.457	1.131.546	1.040.410
	Reinvestitionsquote %	139,5	168,3	174,9
	Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und SA (CAPEX) T€	210.758	247.474	215.763
	Nettofinanzschulden T€	403.574	321.565	316.200
	Eigenkapital T€	915.656	996.328	917.755
	Eigenkapital % der Bilanzsumme	31,1	35,1	34,4
	Eigenkapitalrendite / ROE %	1,1	7,8	12,5
	Gesamtkapitalrendite / ROCE %	5,1	10,0	13,7
Mitarbeiter	Mitarbeiter [zum 31.12.]	79.037	74.018	67.988
	davon im Ausland %	94,5	94,1	93,7
Aktie	Marktkapitalisierung 31.12. Mio. €	1.105,8	1.190,6	1.613,7
	Konzernüberschuss/-fehlbetrag je Aktie €	0,30	2,36	3,51
	Dividende je Aktie €	0,50 ³	1,00	1,20
	Dividendenrendite %	1,48 ³	2,7	2,4

¹ geänderte Regionendarstellung ab 2010

² unter Berücksichtigung damit zusammenhängender Kosten

³ vorbehaltlich Zustimmung der Hauptversammlung

Zehnjahresübersicht

	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
	3.917.886	3.809.007	3.701.487	2.955.671	2.160.117	2.911.964	2.366.779
	27,8	27,0	28,8	31,8			
	40,6	42,9	46,8	46,5			
	14,7	15,1	12,8	11,2			
	16,9	15,0	11,6	10,5			
					34,4	31,4	38,1
					42,0	44,6	34,1
					23,6	24,0	27,8
	40,8	42,1	45,3	44,7	43,3	48,1	58,3
	59,2	57,9	54,7	55,3	56,7	51,9	41,7
	2.354.687	2.294.370	2.238.455	1.738.408	1.253.333	1.767.181	1.434.792
	60,1	60,2	60,5	58,8	58,0	60,7	60,6
	766.038	730.873	669.119	607.687	530.663	596.194	449.276
	19,6	19,2	18,1	20,6	24,6	20,5	19,0
	120.992	116.202	107.045	110.282	111.457	110.229	72.669
	3,1	3,1	2,9	3,7	5,2	3,8	3,1
	284.137	354.094	344.186	241.006	-4.862	165.913	210.771
	163.145	237.892	237.141	130.724	-116.319	55.684	138.102
	4,2	6,2	6,4	4,4	-5,4	1,9	5,8
	131.220	199.326	196.250	89.599	-157.309	15.760	116.531
	105.896	157.049	155.959	67.246	-138.081	5.197	86.219
	187.442	211.710	246.105	142.297	88.783	132.726	190.837
	150.654	125.499	126.901	95.512	87.000	137.256	401.464
	36.668	63.483	121.194	50.697	2.122	-13.924	101.372
	940.455	917.691	837.693	809.617	796.567	839.423	537.482
	139,2	132,7	128,4	93,5	73,4	143,7	128,9
	168.378	154.215	137.438	103.110	81.772	158.436	93.701
	256.990	249.169	233.922	444.558	495.367	533.225	473.211
	827.597	783.972	737.481	481.160	369.126	447.688	525.642
	34,5	32,9	31,8	23,8	21,0	24,2	32,9
	12,8	20,0	21,1	14,0	-37,4	1,2	16,4
	13,4	20,9	24,0	13,9	-12,0	5,4	15,4
	61.591	59.393	60.745	55.156	49.822	50.821	36.855
	93,1	93,0	93,4	93,2	92,4	91,7	89,0
	1.774,9	932,7	841,2	978,6	485,6	385,8	997,9
	3,23	4,80	4,99	2,26	-5,04	0,17	2,87
	1,00	1,50	1,50	0,70	0,00	0,20	0,90
	1,8	5,3	5,8	2,1	0	1,5	2,7

Glossar

A	Alternative Antriebstechnologien	Fahrzeugantriebe mit Hybrid-, Elektro- oder Brennstoffzellentechnologie	C	Capital Employed	Nichtzinstragendes Vermögen abzüglich der nichtzinstragenden Verbindlichkeiten
	Ambient Assisted Living	Produkte und Verfahren, die alten Menschen oder Menschen mit Behinderung ein selbständiges Leben ermöglichen		Cashflow	Saldo aus Mittelzu- und -abflüssen von Zahlungsmitteln und -äquivalenten
	Asset Deal	Erwerb sämtlicher Wirtschaftsgüter eines Unternehmens		Code of Ethics	Verhaltenskodex
B	Big Data	Analyse großer, komplexer Datenmengen, die mit manuellen und herkömmlichen Methoden der Datenverarbeitung nicht auszuwerten sind		Compliance	Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien
	Bordnetz-System	Elektrisches /elektronisches Leitungsnetz eines Fahrzeugs inklusive Komponenten		Corporate Governance	Verantwortungsvolle Unternehmensführung
	Business Group	Geschäftsbereich		Coverage	Regelmäßige Beobachtung eines Unternehmens durch Analysten
	Business Unit	Geschäftseinheit		Cybercrime	Computer-Kriminalität
			D	D&O-Versicherung	Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Manager und Organe
				DEL-Notiz	Preisangabe für Kupfer (Deutsche Elektrolyt-Kupfer-Notierung)
				Demografischer Wandel	Veränderung der Altersstruktur in einer Gesellschaft
				Derivate	Finanzinstrumente, deren Preis oder Wert von den Kursen oder Preisen anderer Handelsgüter abhängen
				Devisentermingeschäfte	Sicherungsgeschäfte zur Verringerung der Risiken aus Währungskursschwankungen
				Digitalisierung	Überführung analoger Größen in abgestufte Werte, um sie elektronisch zu speichern oder zu verarbeiten
				Diversity	Vielfalt
				Due Diligence-Prüfung	Sorgfältige Risikoprüfung, z.B. bei Unternehmenskäufen und -verkäufen

E	EBIT	Ergebnis vor Zinsen und Steuern (earnings before interest and taxes)	H	Hedge Accounting	Bilanzielle Abbildung von Finanzinstrumenten, die in einem Sicherungszusammenhang stehen und bestimmte Voraussetzungen erfüllen
	EBIT-Marge	Umsatzrendite (EBIT / Umsatz)		Hybridkabel	Kabel, die verschiedene Einzelleitungen zusammenfassen (z.B. Strom- und Datenleitungen)
	Economic Value Added (EVA)	Steigerung des Unternehmenswertes unter Berücksichtigung der Kapitalkosten			
	Electrical Appliances	Haus- und Elektrogeräte			
	EMEA	Europe, Middle East and Africa (Region Europa, Naher Osten und Afrika)			
	E-Mobility	Elektromobilität			
F	Factoring	Forderungsverkauf	I	iEVC	illuminated Electrical Vehicle charging Cable (Ladekabel mit statusindizierter Leuchtfunktion für Elektro- und Hybrid-Fahrzeuge)
	Financial Covenants	Klauseln oder (Neben-) Abreden in Kreditverträgen		Impairmenttests	Überprüfung der Werthaltigkeit von Vermögenswerten
	Fraud	Betrug		Industrie 4.0	Digitale Vernetzung der Produktion mithilfe modernster IT- und Kommunikationstechnik
	Free Cashflow	Zahlungsmittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit abzüglich der zahlungswirksamen Nettoinvestitionen		Intelligente Kabel und Systeme	Leitungen und Kabelsysteme mit Zusatzfunktionen, die beispielsweise die Sicherheit, die Verfügbarkeit oder die Effizienz der Anwendung verbessern
	Frugale Innovation	Einfache, kostengünstige Innovationen für den Einsatz in Schwellenländern		Internes Kontrollsystem (IKS)	Grundsätze und Verfahren zur Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit der Unternehmensführung, der Verlässlichkeit der Rechnungslegung und der Einhaltung relevanter rechtlicher Regelungen
G	Gearing	Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital		Investitionsgüterindustrie	Industriezweige, die Produkte zur Fertigung anderer Güter herstellen, beispielsweise der Maschinenbau oder die elektrotechnische Industrie
	Globale Trends	Gesellschaftliche Entwicklungen der Zukunft	J	Joint Venture	Gemeinschaftsunternehmen
	Glokalisierung	Anpassung eines standardisierten Produktprogramms an lokale Anforderungen und Vorgaben		Just-in-sequence-Belieferung	Belieferung in der benötigten Reihenfolge
	Goodwill	Geschäfts- oder Firmenwert		Just-in-time-Belieferung	Belieferung zum benötigten Zeitpunkt
	Green Technology	Umweltverträgliche und nachhaltige Technologien zur regenerativen Energieerzeugung und zur Verringerung von Energie- und Ressourcenverbrauch			

K Konsolidierungskreis Gesamtheit der Unternehmen, die zu einem Konzern gehören und in den Konzernabschluss einbezogen sind

Key Account Schlüsselkunde

L Litze Verbund aus mehreren Einzeldrähten

M Monte-Carlo-Simulation Simulationsverfahren auf Basis sehr häufig durchgeführter Zufallsexperimente

N Nettofinanzverbindlichkeiten (Nettofinanzschulden) Finanzschulden (abzüglich liquider Mittel)

P Power-over-Ethernet Stromversorgung über Ethernet-Kabel

PVC-Compounds PVC-Mischungen

R Reportingsystem Berichtswesen

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)

S Segment Unternehmensbereich

Single-Source-Belieferung Belieferung durch einen einzigen Lieferanten

Smart Grid Intelligentes Stromnetz

Smart Services Intelligente Dienstleistungen

Sustainability Nachhaltigkeit

T True Sale Factoring Vollständiger Forderungsverkauf inklusive Risikoübergang

U Urbanisierung Verstädterung

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

W WACC	Weighted Average Cost of Capital (gewichteter durchschnittlicher Kapitalkostensatz)
Wertminderung langfristiger Vermögenswerte	Wertberichtigung, zum Beispiel Abschreibung auf den Geschäfts- oder Firmenwert einer Geschäftseinheit, deren Geschäftsaussichten sich verschlechtert haben
Wire & Cable Solutions	Draht- und Kabel-Lösungen
Wiring Systems	Bordnetz-Systeme
Working Capital	Nettoumlaufvermögen (Vorräte plus kurzfristige Forderungen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten)

Z Zinsswaps, Collars	Zinssicherungsinstrumente
-----------------------------	---------------------------

Stichwortverzeichnis

A Absatzmärkte 62

Abschlussprüfer 235
 Abschlussprüfung 235
 Abschreibungen 91, 157, 167, 188, 200
 Akquisitionen 127, 183
 Aktie 54
 Aktienbesitz 49
 Aktionärsstruktur 56
 Anteile an assoziierten Unternehmen 162, 205
 Aufsichtsrat, Ausschüsse 15
 Aufsichtsrat, Bericht 5
 Aufsichtsrat, Mitglieder 14
 Aufsichtsrat, Vergütung 145 f
 Auftragseingang 84

B Bericht des Aufsichtsrats 5

Bericht aus den Unternehmensbereichen 72
 Beschaffung 101
 Beschäftigte 103
 Bestätigungsvermerk 243
 Bestellobligo 221
 Big Data 64
 Bilanz
 – Konzern 158
 – LEONI AG 248
 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden 161
 Branchenkonjunktur 69

C Chancen 114 ff

Compliance Management System 119

D Devisentermingeschäfte 232

Digitalisierung 41, 63ff, 123f
 Diversity 106
 Dividende 91, 157, 221, 249
 Dividendenpolitik 94

E EBIT

– Konzern 91
 – Wiring Systems 75
 – Wire & Cable Solutions 81
 Eigenkapital 159, 220
 Eigenkapitalquote 87, 98
 Elektromobilität 83, 130
 Erfolgsunsicherheiten 221
 Ergebnis je Aktie 235

F Finanzerträge und Finanzaufwendungen 191

Finanzierungsstrategie 92
 Finanzrisiken 127
 Finanzschulden 207, 248
 Forderungen 172, 196
 Forschung & Entwicklung
 – Aufwand 110
 – Ziele 109
 – Projekte 111
 Free Cashflow 86, 96, 137

G Genehmigtes Kapital 149, 220

Gesamtrisiko 114
 Geschäftsmodell
 – Konzern 61
 – Wiring Systems 72
 – Wire & Cable Solutions 78
 Geschäfts- oder Firmenwerte 158, 169, 204
 Geschäftspolitik 135
 Geschäftsverlauf
 – Wiring Systems 75
 – Wire & Cable Solutions 81
 – Konzern 86, 134
 Gesetzliche Rücklage 220
 Gewinn- und Verlustrechnung
 – Konzern 155
 – LEONI AG 247
 Gewinnverwendungsvorschlag 221, 249
 Gezeichnetes Kapital 220
 Grundkapital 54

H Hedge Accounting 174, 227

Honorar des Abschlussprüfers 235

I Immaterielle Vermögenswerte 94, 158, 168, 201

Industrie 4.0 64, 78, 110
 Intelligente Kabel und Systeme 112
 Internes Kontrollsystem 118
 Investitionen
 – Konzern 96, 97
 – Wiring Systems 75, 97
 – Wire & Cable Solutions 81, 97
 Investor Relations 58

K Kapitalflussrechnung 95, 157, 177

Kapitalkosten 94
 Kapitalrücklage 158, 220
 Konsolidierungsgrundsätze 161
 Konsolidierungskreis 183, 240
 Konzernabschluss 153 ff
 Konzernanhang 160 ff
 Konzernbilanz 158
 Konzern-Eigenkapital, Entwicklung 159
 Konzern-Kapitalflussrechnung 157
 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 155
 Konzern-Gesamtergebnisrechnung 156
 Konzernlagebericht 59 ff
 Konzernumsatz 86, 110, 137
 Kundenbeziehungen 168, 201
 Kupferpreis 102
 Kurzfristige Verbindlichkeiten 99, 158, 206

L Lagebericht 61 ff

Latente Steuern 158, 176, 191 ff
 Leasing 168, 182, 221
 Lieferantenbeziehungen 100
 Liquidität 92, 126, 224

-
- M** Marktrisiken 115, 122
 Megatrends 63 ff
 Mitarbeiter
 – Konzern 103
 – Wiring Systems 75
 – Wire & Cable Solutions 81
 Mitbewerber 73
-
- N** Nachtragsbericht 131
 Nettofinanzschulden 86, 100, 229
 Neue Rechnungslegungsvorschriften 179
-
- O** Operative Frühindikatoren 71
 Organe der Gesellschaft
 – Aufsichtsrat und Vorstand 14
 Organisationsstruktur 62
-
- P** Pensionsrückstellungen 210
 Personalaufwand 236
 Personalstrategie 104
 Prognosebericht 132
-
- R** Rahmenbedingungen 68, 132
 Rechtsstreitigkeiten 221
 Regionen 69, 89, 97, 104, 133
 Risiken aus Rohstoffpreisen 228
 Risiko- und Chancenbericht 114
 Risikomanagement-System 114
 Risikomanagement und Finanzderivate 222
 Rückstellungen 209
 Rückstellungen für Pensionen
 und ähnliche Verpflichtungen 175, 248
-
- S** Sachanlagen 167, 200
 Schadensersatzansprüche 221
 Schätzungen 178
 Segmentberichterstattung 177, 187
 Sicherungsgeschäfte 174
 Smart Grid 64
 Smart Services 78, 136
 Sonstige betriebliche Aufwendungen 189
 Sonstige Rückstellungen 175
 Sonstiges Ergebnis 195
 Sonstige Vermögenswerte 198
 Sonstige Verpflichtungen 221
 Steuern vom Einkommen und Ertrag 188
 Steuerungssystem 67
 Stichtagskurse 163
 Strategie 63
 Sustainability 113
-
- T** Termine *LEONI im Überblick* 10
 Transaktionen
 mit nahestehenden Personen 238
-
- U** Umsatz
 – Konzern 86
 – Wiring Systems 75
 – Wire & Cable Solutions 81
 Umsatz nach Regionen 89
 Umweltmanagement 104
 Umweltschutz 104
-
- V** Verbindlichkeiten 99, 173, 199, 208, 224
 Verbindlichkeiten aus Lieferungen
 und Leistungen 208
 Vergütungsbericht 138
 Vermögenslage 98, 136
 Vermögens- und Kapitalstruktur 99
 Vorräte 166, 198
 Vorstand
 – Aktienbesitz 49
 – Bezüge 142
 – Mitglieder 44
-
- W** Währungsrisiken 226
 Währungsumrechnung 163
 Wertschöpfung 91
 Wesentliche Standorte 62
 Wirtschaftsprüfer 114
-
- Z** Zehnjahresübersicht 250
 Zinsrisiken 225
-

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.

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